

إمتحان ما بعد العدوان

رئيس Swatch:
السويسريون يعتبروني
منقذ "ساعاتهم"

وزير المالية الجزائري:

80 مليار دولار
لتطوير بيئة الاستثمار

رئيس بنك المشرق:

2006 عام العودة
للواقعية

رئيس "نفط الكويت":
زيادة مشاركة
المستثمرين الخليجيين

ملف خاص

صناعة الساعات





A name handed down by a legendary pilot, a storyteller and an adventurer: Saint Exupéry.



"Me too!"

Pilot's Watch Chrono-Automatic Edition Antoine de Saint Exupéry. Ref. 3717: In 1975, Asteroid 2578 was named after him. In 2000, Lyon Airport also took his name. And today an IWC. That is, 1931 examples of a strictly limited edition. Now this number wasn't plucked out of thin air – it was in fact the year in which Saint Exupéry's novel "Vol de nuit", or "Night Flight", was published – a tale of a pilot's struggle against a tight schedule. IWC has chosen 2006, the 75th anniversary year of the bestseller's publication, to dedicate a watch to this passionate aviator that is as unique as the man himself.



MAJOR ANTOINE DE SAINT EXUPÉRY

On 31 July 1944, Major Antoine de Saint Exupéry climbed aboard his Lightning P38 on Corsica and took off on a reconnaissance flight. He never returned. An air of mystery has surrounded this airman-author ever since, for the man's life was as exciting as his stories. Likewise the story of the IWC Pilot's Watch is bound up in the world of aviation. The Schaffhausen manufacture developed its first "Special Watch for Pilots" in 1936, followed in 1940 by the Big Pilot's Watch S.C. – designed and built according to the requirements of military aviation.

But the origins of IWC itself go back much further.

In 1868 the American watchmaker Florentine Ariosto Jones set up his International Watch Company in north-eastern Switzerland. IWC engineers have since created a wealth of memorable timepieces, including the Portuguese collection, the Ingenieur line, the Pilot's Watches family and the Da Vinci and Aquatimer series. In 1903 the manufac-

ture's philosophy was expressed in a motto: "Probus Scafusie", translated as "Good, solid craftsmanship from Schaffhausen". Judging by the flow of technical refinements and innovations coming from IWC in all 138 years of its history, it has been more than fulfilled.

Three letters for a remarkable man of letters. IWC has sought to encapsulate the complexity of Saint Exupéry

in a richly desirable special edition. With 1630 examples in stainless steel, 250 in 18-carat rose gold, and 50 in 18-carat white gold. A single platinum piece will not be for sale. We are sure that "Saint Ex" would have delighted in them all, with his portrait engraved on the rear and the initial "A" inscribed in the hour display. But there is still more to discover: a tobacco-coloured dial with inner dials in argenté, and a 42 mm case with sapphire glass secured against displacement through air pressure loss. Something "Saint Ex" would surely have tested himself – and then written about the experience. **IWC. Engineered for men.**



Engraved case back.

Limited edition of 1630 watches | Mechanical chronograph movement | Self-winding | Soft-iron inner case for protection against magnetic fields (figure) | Antireflective sapphire glass, secured in case of sudden drops in pressure | Water-resistant to 60 m | Stainless steel



IWC

SCHAFFHAUSEN
SINCE 1868

دولة الإمارات العربية المتحدة: أحمد صديقي وأولاده، دبي - بوتيكا IWC برجمان - تلفون: +٩٧١ ٤ ٣٥٥ ١٧١٧، مول الإمارات - تلفون: +٩٧١ ٤ ٣٤١ ١٣١١، السوق الحرة، مطار دبي - تلفون مجاني: ٨٠٠ ٤٤٤٤، مجوهرات الفارة، أبوظبي - تلفون: +٩٧١ ٢ ١٧٧ ٢٢٢٢، ريفولي، أبوظبي - تلفون مجاني: RIVOLI، الكويت: مراد يوسف بهبهاني، الصفاة - تلفون: +٩٦٥ ٢٤٤ ١٩٠٧، البحرين: أسيا للمجوهرات، النامة - تلفون: +٩٧٢ ١٧٥٣٤ ٤٤٤، قطر: ريفولي، دوحة - تلفون: +٩٧٤ ٤٨٣٣٦٧، عُمان: كيمجي زامداس، مسقط - تلفون: +٩٦٨ ٢٤٧ ٢١٤٤، مصر: هيلوبانير بالاس، القاهرة - تلفون: +٢٠٢٥٧٠ ٤٤٤٤، لبنان: أناميان، بيروت - تلفون: +٩٦١ ١ ٢٥٦ ٦٥٥، كادرايز، بيروت - تلفون: +٩٦١ ١ ٩٥٧ ٢٣٣، الأردن: أيوشرة، شارع غاردينز، عمان - تلفون: +٩٦٢ ٦٥٥ ١٦٦٠٣

جیمس بوند. اختیاری.



استاندار محدود

Ω
OMEGA

الشركة العربية للصحافة والنشر والإعلام

إبيكو ش.م.ل.

يصدر عنها مجلة

الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي

المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.

APPICO S.A.L. Publications

Al-Iktissad Wal-Aamal

Arab Business Magazine

Editor in Chief:

RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:

Lebanon: Beirut, Minkara Center

P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100

Tel: 353577/8/9 - 780200

Fax: 00 961 1 354952

Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:

P.O.Box: 5157 Riyadh 11422

Tel: 4778624 - Fax: 4784946

Email: aiwaks@nesma.net.sa

U.A.E:

P.O.Box: 55034 Dubai

Tel : (971-4) 2941441

Fax: (971-4) 2941035

Email: aiwa@emirates.net.ac.

www.iktissad.com

Advertising contact:

E-mail: advert@iktissad.com

Fax: +961 1 863958

Contact person: Fawaz Kaddouh

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل. • سورية 150 ل.س. • الأردن 4 دينار
- السعودية 25 ريال • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
- قطر 25 ريال • الإمارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
- اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دينار
- تونس 10 دينار • للرب 70 درهما

- FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY
- SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
- CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA \$ 11
- AUSTRALIA \$ 10 Aus • U.S.A. \$ 8

الإشتراك السنوي:

الدول العربية \$ 80

الدول الأوروبية 80 Euro

الدول الأمريكية \$ 100

الدوائر الحكومية والمؤسسات \$ 150

حرصت الاقتصاد والأعمال على طباعة

عندها السابق في الخارج (دبي) لضمان
صدوره وتوزيعه على قرائها وزبائنها في
جميع الأسواق العربية والدولية. علماً أنه
كان في الإمكان طباعته في بيروت حتى في ظل
الحرب التي كانت قائمة. إلا أنه من قبيل
الحرص لجأنا إلى الإجراء المذكور. وقد
عادت الاقتصاد والأعمال إلى الصدور من
بيروت كالعادة مؤكدة من جهة حرصها
الشديد على ضمان صدورها ووصولها إلى
أسواقها وقرائها، وعلى قدرتها على التكيف
السريع مع شتى الأحوال والتطورات من
جهة أخرى.

ول الاقتصاد والأعمال تجارب سابقة

كثيرة مع الحرب في لبنان. ففي كل مرة كان
يتعرض لبنان لحوادث دامية تؤدي إلى
إقفال مطار بيروت الدولي، كانت الاقتصاد
والأعمال تتابع صدورها من الخارج
يساعدها على ذلك مكاتبها القائمة في معظم
البلدان العربية وبعض البلدان الأوروبية.
وما ينطبق على الاقتصاد والأعمال ينطبق
على المطبوعات الشقيقة وهي: "الحساء"،
"الميدل إيست ترافل" و"الدفاعية".

هذا على صعيد المطبوعات والنشر

والصدور. أما على صعيد المؤتمرات التي
تنظمها مجموعة الاقتصاد والأعمال، فإن
برنامجها حافل بالأحداث الذي يبدأ في فترة
ما بعد الصيف بـ"ملتقى القاهرة للاستثمار"
الذي يعقد في 10 و 11 ديسمبر المقبل.

ويستمر البرنامج خلال العام المقبل

بمؤتمرات قطرية تشمل كلاً من: أبو ظبي،
قطر، الرياض، بيروت، السودان... الخ... كما
يشمل برنامج المؤتمرات قطاعات النفط
والغاز والسياحة والاتصالات والإنترنت
والتأمين.

أخيراً، إن الاقتصاد والأعمال واما

اكتسبته من خبرات ومناعة منذ تأسيسها
قبل 28 عاماً، قادرة ليس على التكيف وعلى
متابعة نشاطاتها المختلفة في شتى الظروف
وحسب بل وعلى النمو والتطور.



هذا العدد

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

اقتصاد وأعمال

10 ملايين مكتب في "إعمار المدينة الاقتصادية"
"du" الإماراتية تتأهب للمنافسة
رئيس "ليو برنيت": مستقبل واعد للإعلان في المنطقة

32 لبنان: الدولة أولاً
36 إمتحان ما بعد العدوان

مقابلة

76 الرئيس التنفيذي لبنك المشرق: 2006 عام العودة إلى الواقعية
80 رئيس شركة نفط الكويت: زيادة مشاركة القطاع الخاص في مشاريع الشركة

اقتصاد عربي

82 وزير المالية الجزائري: 80 مليار دولار لتطوير بيئة الاستثمار
84 وزير النفط العراقي: قانون جديد للاستثمار النفطي
86 سارة أكبر: "كويت أنرجي" نموذج لنجاح القطاع الخاص في مجال النفط
88 نائب رئيس "رساميل للهيكلة المالية": تطوير صناعة "التوريق" الإسلامية
90 نائب رئيس "نور للاستثمار المالي": مرحلة التوسع الخارجي
92 صندوق التنمية الصناعية السعودي: دور داعم لنمو القطاع
94 مصانع رغدان للدهانات: التميز بالجودة
96 رئيس اتحاد الغرف المصرية: تحديث التجارة الداخلية وتعزيز القدرة التنافسية
98 "فورة" صناديق استثمار في السوق المصرية
100 رئيس مجموعة الفاضل: سورية مرشحة لاستقطاب المزيد من الاستثمارات

شركات

102 رئيس "ايكويت": البتروكيماويات الكويتية على مشارف "الفورة"
104 ميشال صعب: "بي دبليو سي لوجيستكس" تطلق خدمة الشحن السريع

ملف خاص

127 صناعة الساعات

عقار

154 رئيس "أمنيات": لا نعتمد على "الفورة" ونؤمن بالتوسع التدريجي

تأمين

155 مدير المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار: لزيادة رأس المال إلى 1,2 مليار دولار

نفط

162 سعر النفط بين العرض والطلب وسلبياته المؤثرة في السوق الأجلة
164 تكرير النفط يتحول من الغرب إلى العالم العربي

سياحة

168 كردستان العراق: الوجهة الواعدة للسياحة والاستثمار

اقتصاد جديد

172 مدير عام "أوكي": المستقبل للورق حتى إشعار آخر
174 "موتورولا": هواتف أنيقة وذكية



84



96

113,112,71,70,25,24,15

JAEGER-LECOULTRE



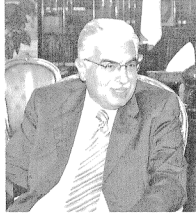
بأسر كومبرسور كرونوغراف؛ أول كرونوغراف أوتوماتيكي مزود باحتياطي للطاقة يعمل حتى ٧٢ ساعة وأزرار ضغط حائزة على براءات اختراع. حركة ميكانيكية ذات تعبئة أوتوماتيكية ٧٥١، مصنعة في مشاغل الدار دار جيجر-لوكلتر. فالي دو جو، سويسرا، منذ العام ١٨٣٣.

البحرين: مركز البحرين للمجوهرات، القاهرة: تلفون: ٤٤٢ ٥٧٢ ٩٧٢، الكويت: مراد يوسف بيهياني، السليمانية: تلفون: ٩٧٨ ٥٧١ ٩٧٥، الصفاء: تلفون: ٩٧٥ ٢٤٣ ٣٣٩، الفجيجيل: تلفون: ٣٣٩ ٣٤٣ ٩٦٥، سوق شرق: تلفون: ٣٥٠ ٢٤٣ ٩٦٥ / ٣٧٧ ٢٤٣ ٩٦٥، عمان: مركز عمان للمجوهرات، صنفقة: تلفون: ٥٦١ ٢٤ ٩٦٨، قطر: الماجد للمجوهرات، الدوحة: تلفون: ٤١٧٨١٧ ٤١٧٨١٧، مصر: مركز تشرتي السوسيري، القاهرة: تلفون: ٧٥٣٧ ٢٧٥ ٢٠٢، لبنان: كاسرياني: تلفون: ٣٣٣ ١٩٧٥ ٩٦١، وديع مراد، بيروت: تلفون: ٣٣٩ ١٣٣٣ ٩٦١، الإمارات العربية المتحدة: مجوهرات منصور، أبو ظبي: تلفون: ٤٦٦ ٢ ٢٦٢ ٤٦٦، الرياض: تلفون: ٣٣٣ ٢٣٨ ١١١٥ ٩٧١، ريفولي، أبو ظبي: تلفون: ٣٣٥ ٢ ٦٨١ ٩٧١، دبي: تلفون: ٤٢٥ ٤٤٩٦ ٩٧١، سنابل غاليري، أبو ظبي: تلفون: ٣٨٨٨ ٢ ٢٨١ ٩٧١، جدة: تلفون: ١١١٥ ٢٣٨ ٤٢٦ ٩٧١، دبي: تلفون: ٥١٢٩ ٢٣٦ ٩٧١، الأردن: تاييم سنتر، عمان: تلفون: ٥٧٠١ ٦ ٥٥٢ ٩٦٢، مجوهرات داماس، عمان: تلفون: ٧٢٢٦ ٦ ٥٨٢ ٩٦٢، مكة المكرمة: شركة مجوهرات الفرديان، جدة: تلفون: ٣٣٥ ٤٦١ ٩٦٦، جدة: تلفون: ٧٥ ٢ ٦٦٤ ٩٦٦، الخبر: تلفون: ٩٦٦ ٢ ٦٦٤ ٩٦٦.

www.jaeger-lecoultre.com



الوزير محمود مكي الدين



د. أحمد ناصف



الرئيس حسني مبارك

الرئيس مبارك يرحى ملتقى القاهرة للاستثمار فورة استثمارية في السوق المصرية

المطروحة للبيع في إطار برنامج الخصخصة ومنها على سبيل المثال شركات الأسمدة والإسمنت والبتروكيماويات.

ففي ما يتعلق بالقطاع المصري دخلت بنوك أوروبية وعربية كبرى عبر عمليات دمج واستحواذ واسعة النطاق أو عبر عمليات توسيع لنشاط الفروع التي كانت قائمة لها بالفعل في السوق لتتحول هذه الفروع إلى بنوك ضمن اللاعبين الكبار في مصر، وتشمل قائمة هذه البنوك: "باركليز" و"HSBC" البريطانيان، و"سوسيتيه جنرال" و"كريديت أجريكول" و"كاليون" و"باري با" الفرنسية، ثم "بيروس" اليوناني، وعلى صعيد البنوك العربية تضم القائمة "أبوظبي الوطني" و"المشرق" والاتحاد الإماراتي - اشترى مؤخراً بنك الإسكندرية التجاري البحري - والبنك الأهلي المتحد في البحرين الذي استحوذ مؤخراً على بنك البلتا الدولي، بينما تتنافس حالياً على صفقة شراء بنك الإسكندرية 6 مؤسسات مالية وعربية ودولية كبرى.

وحسب تقارير رسمية صادرة عن الحكومة المصرية - تصديداً وزارة الاستثمار - فإن حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر التي دخلت البلاد بين الفترة من يوليو 2005 إلى يوليو 2006 تجاوزت الـ 4 مليارات دولار، كان نصيب الرساميل العربية منها نحو 58 في المئة وذلك من دون احتساب المبلغ المدفوع في رخصة الحصول الثالثة والذي يتجاوز 2,9 مليار دولار، منها 66 في المئة حصة "اتصالات" الإمارات وحدها، بينما بقية المبلغ لا يعد استثماراً أجنبياً حيث يتوزع على استثمارات محلية بنسبة 20 في المئة لهيئة البريد و10 في المئة للبنك الأهلي المصري و4 في المئة للبنك التجاري الدولي. ■

وإيجابية عن مناخ الاستثمار تعززت بفعل تقارير عدة إيجابية صدرت إبان هذه الفترة عن مؤسسات دولية. وانطلاقاً من ذلك، سيشهد الملتقى مشاركة عربية واسعة وخصوصاً خليجية، إضافة إلى المشاركة الأجنبية، الأمر الذي سيشجع للمستثمرين إبداء ملاحظاتهم واستيضاحاتهم أمام المسؤولين المهتمين بدورهم للاستماع إلى وجهات نظر المستثمرين وبخاصة منهم الذين باتت لديهم تجاربهم الاستثمارية المتنوعة في مصر.

المشهد الاستثماري

وكان المشهد الاستثماري حفل خلال هذا العام بصفقات كبيرة بينها شركة إعمار الإماراتية التي حصلت على صفقة أراضي الهضبة العليا في منطقة المقطم لتقيم عليها مدينة سكنية وأخرى ترفيهية بتكلفة تتجاوز الملياري دولار، كما حصلت الشركة نفسها قبل أيام ومع شريك محلي على صفقة تنمية منطقة "سيدي عبدالرحمن" في الساحل الشمالي الغربي مقابل 1,1 مليار جنيه لإقامة منتجج (مراسي مصر). أما صفقة العصر، إذا جازت التسمية، فكانت شركة "المحصول" Mobile الثالثة التي حصل عليها تحالف "اتصالات" الإماراتية بقيمة 16,7 مليار جنيه (نحو 3 مليارات دولار).

والملاحظ أن التدفقات الاستثمارية الأجنبية تركز على 3 قطاعات رئيسية هي: قطاعات العقار والاتصالات والمصارف، بالإضافة إلى شراء بعض الشركات الجيدة

تعيش السوق المصرية منذ مطلع العام الجاري زخماً استثمارياً تتحدى ملامحه في تلك الصفقات من الوزن الثقيل التي أبرمتها حكومة د.أحمد نظيف مع كبريات الشركات الإقليمية. كما تشهد هذه السوق تدفقات رأسمالية من مصادر عدة متوجهة نحو قطاعات متنوعة.

على هذه الخلفية تنظم مجموعة الاقتصاد والأعمال بالاشتراك مع وزارة الاستثمار والهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة في مصر "ملتقى القاهرة للاستثمار" الذي ينعقد في القاهرة (فندق سميراميس إنتركونتيننتال) يومي 10 و11 ديسمبر 2006.

وبإتني انعقاد "ملتقى القاهرة للاستثمار" في وقت تشهد مصر اهتماماً كبيراً من قبل رجال الأعمال والمستثمرين نظراً إلى الفرص الكثيرة والمتنوعة، حيث شهد العام 2005 تدفقات استثمارية إليها تجاوزت الـ 4 مليارات دولار. ويقابل ذلك اهتمام رسمي مصري باستقطاب المستثمرين، وأكد دليل على ذلك هو انعقاد هذا الملتقى برعاية الرئيس محمد حسني مبارك وبمشاركة رئيس مجلس الوزراء د.أحمد نظيف وعدد من الوزراء المعنيين.

ويكتسب الملتقى أهميته في ظل سياسات تشجيع الاستثمار التي اعتمدها الحكومة المصرية والتي بدأت تؤتي ثمارها، فعلى مدى الأعوام الماضية، تم بذل جهود مكثفة من أجل تشجيع الاستثمار واقتفاء إجراءات إدارية ومالية وتشريعية نجحت، وإلى حد بعيد، في خلق صورة مغايرة



Sony Ericsson

الجيل P990i

هاتف

يمنحني
عطلة نهاية أسبوع
مريحة.

مع P990i الجديد يمكنك تأدية أعمالك
أيضا أثناء وقت الراحة. تخلف بمزيد من الوقت
للاستمتاع بحياتك الخاصة. يأتي مزودا
بنظام بريد موجه | واي فاي | مساحة ضوئية
للمحادثات الأضواء.



P990i الجديد. الهاتف الأذكى للحياة العملية.

sonyericsson.com/P990i



الملك عبدالله بن عبد العزيز

السعودية تعيد بناء 10 قرى لبنانية

أبدت المملكة العربية السعودية استعدادها لإعادة بناء 10 قرى في منطقة الجنوب اللبناني من تلك التي دمرها العدوان الإسرائيلي.

أعلن ذلك رئيس مجلس الوزراء اللبناني فؤاد السنيورة، مشيراً في الوقت نفسه إلى استعداد المملكة تزويد لبنان بالمنازل الجاهزة، إلى جانب كل من الإمارات العربية المتحدة ومصر، لكي تستخدم في إيواء أصحاب المنازل المدمرة إلى حين انتهاء عمليات إعادة البناء.

وكانت المملكة بادرت منذ الأسبوع الأول لبداية العدوان إلى تقديم مساعدات مالية إلى لبنان، تمثلت بمليار دولار كوديعة في مصروف لبنان، وبـ 500 مليون دولار كمساعدة عاجلة.

كما بادرت المملكة إلى تقديم كميات كبيرة من مواد الإغاثة تم إرسالها تیباعاً إلى لبنان إبان العدوان ولم تتوقف لتأريضه، وهي تتضمن مواداً غذائية وأدوية ومستلزمات طبية وغيرها. وكان آخر هذه المساعدات قافلة ضمت 40 شاحنة تحمل أكثر من 800 طن من المواد الغذائية والطبية، وهذه القافلة هي الثالثة منذ بدء العدوان، إذ سبقها قافلة من 30 شاحنة حملت أيضاً مواداً ساعدت على صمود اللبنانيين أثناء العدوان.

وإلى ذلك، نظم التلفزيون السعودي حملة تبرعات شعبية دعماً للبنان، جمع خلالها نحو 30 مليون دولار.

البنك العربي يدرج أسهمه في سوقي دبي وأبو ظبي



عبد الحميد شومان

قرر مجلس إدارة البنك العربي إدراج أسهم البنك في سوقي دبي وأبو ظبي لسلاوق المالسية. ويقول رئيس مجلس الإدارة عبد الحميد شومان إن هذه العملية تأتي في إطار استراتيجية البنك

للتوسع والانتشار في الأسواق العربية، ولتعزيز تواجده الإقليمي والدولي. ويوضح أن سهم البنك العربي كأول سهم أدرج للتداول في بورصة عمان للعام 1978 يُعد سهماً قايماً، ويلقى إقبالاً كبيراً من المتعاملين على المستويات الفردية والمؤسسية، مشيراً إلى أن إتاحة أسهم البنك العربي للتداول في سوقي دبي وأبو ظبي للراستثمرين في بعد خطوة حيوية لإتاحة أسهم البنك للراستثمرين في سوقي هما من أكبر البورصات العربية.

سوق دمشق للأوراق المالية مطلع العام المقبل



راتب السلااح

مع حلول العام 2007، تدخل سورية عصر أسواق المال من خلال إقامة سوق دمشق للأوراق المالية. ويدرس مجلس الوزراء حالياً مشروع قانون إحداث السوق والذي درس في اللجنة الاقتصادية. وفي الإجراءات العملية، يوضح معاون وزير الاقتصاد والتجارة وعضو هيئة الإشراف على سوق الأوراق المالية غسان حبش أنه تم وضع النظام الداخلي للسوق، ونظام اعتماد منسقي الحسابات لدى الجهات الخاضعة لرقابة

هيئة الأوراق والأسواق المالية، بما في ذلك نظام الترخيص لشركات الخدمات والوساطة المالية ونظام الإفصاح، ونظام إصدار وطرح الأوراق المالية، ونظام قواعد السلوك المهني، ونظام التحكم وفرض المخازعات في السوق المزمع إقامتها.

في المقابل، يؤكد رئيس اتحاد غرف التجارة السورية د. راتب السلااح أن سوق الأوراق المالية يمكن أن تكون القاطرة الرئيسية التي تجر وراءها الاستثمارات التي باتت البلاد بحاجة لها، خصوصاً لجهة خلق مشاريع إنتاجية وتنموية. ويشير السلااح إلى أن نحو 60 في المئة من مدخرات المواطنين مكتنزة إما في منازلهم أو على شكل مجوهرات، وهذه ظاهرة غير صحية.



هكذا يقاس الأداء: كلم/ساعة، دورة/دقيقة، نبضة/ثانية. GL الجديدة كلياً. فخر مرسيدس-بنز.



Mercedes-Benz

الوفرة، أو ببساطة، لأنها GL الجديدة كلياً،
الفئة التي مهما أردت منها، ستعطيك
الزيد. تفضل لزيارة www.mb-me.com/gl
واكتشف هندسة تنفرد عن أية سيارة
دفع رباعي في العالم إنها مرسيدس-بنز.
ومن سواها.

• إنها أكبر برهان على أن جمال المظهر
يعكس قوة الجوهر. لتفاصيلها الأسيرة، أعادها
المهيب، ورجايتها الاستثنائية لسبعة ركاب،
لحركتها V8 الجرار سعة ٤.٧ لتراً و٣٤٠ حصاناً،
أو ٥.٥ لتراً و٣٨٨ حصاناً. لتبانيها الذهب
وسيطرتها الجريئة على شوارع المدينة، وبرايتها
أسعار الفئة GL بالوافقيات الخفيفة تبدأ من ٧٨٢٠٠ دولاراً أمريكياً.

"العبدلي" و"تبريد القابضة"؛ شراكة بـ 113 مليون دولار



من اليمين: جمال عيتاني مصاحف داني صافي

قامت شركة العبدلي للاستثمار والتطوير وشركة تبريد القابضة الإماراتية بتأسيس الشركة الأردنية للطاقة المركزية برأس مال 113 مليون دولار لتطوير محطة الطاقة المركزية لمشروع العبدلي. ووقع عقد الشراكة عن الجانبين كل من الرئيس التنفيذي لشركة العبدلي للاستثمار والتطوير جمال عيتاني والرئيس التنفيذي للشركة الوطنية للتبريد "تبريد داني صافي". وسيرأس الشيخ بهاء وافي الحريري مجلس إدارة الشركة الجديدة، في حين سيشغل داني صافي منصب نائب رئيس مجلس الإدارة. وستخصص الشركة 80 مليون دينار أردني لتطوير محطة الطاقة المركزية لمشروع العبدلي. وتُعد "تبريد داني صافي" شركة الطاقة المركزية، حيث ستدخل إلى أسواق الأردن والشرق العربي من خلال مركزها الرئيسي في العاصمة الأردنية عمان الذي سيكون نقطة انطلاق للتوسع في المنطقة.

وفي هذا السياق، يشير عيتاني إلى أنَّ "هذه الشراكة تُؤسس لمفهوم حديث للتطوير المدني عبر استخدام تكنولوجيا تحافظ على البيئة، وكذلك تخدم ليس فقط المستهلك، بل توفر أيضاً على المستثمرين كلفة التطوير".

من جهته، يعتبر صافي أنَّ هذه الشراكة تفتح أسواق المشرق العربي أمام "تبريد داني صافي" وهي بوابة للوصول إلى أهم شركات التطوير العقاري في الأردن، مضيفاً أنه "من الطبيعي أن ينصب تركيزنا على الأسواق الواعدة القريبة إلينا جغرافياً، التي ستستفيد بالتالي من خبرتنا في قطاع تقنيات طاقة المناطق".

وتتمتع أنظمة الطاقة المركزية التي توفرها الشركة بعدد من المزايا على صعيد الجودة والعوائد الاقتصادية. وتساهم أيضاً في تحسين نمط الحياة في المجتمعات، فهي تراعي مختلف الجوانب البيئية من ناحية الشكل والتصميم، بما يضمن مستويات راحة أكثر ودقة تحكم أفضل. ومع اعتماد مشروع "العبدلي" أنظمة الطاقة المركزية، فإنَّ السكان وأصحاب العقارات سوف يستفيدون من ترشيد النفقات واستهلاك الطاقة من خلال تخفيض السعر الأساسي للأجهزة والتوزيع الداخلي للطاقة ونفقات الصيانة السنوية ومعدل استهلاك الطاقة، بدون احتساب أسعار الكيانات. وستعمل شركة العبدلي للاستثمار والتطوير أيضاً على مدِّ المشروع لاحقاً بأنابيب غاز للاستخدام المنزلي والمرافق العامة.

"جلوبل" يشتري 30% من بنك القدس ويعزز محفظته العقارية في عُمان



سمير عبد الحسن الغريبي

طُرحت الأسهم الباقية (10 ملايين سهم) لائكتتاب خاص لمساهمي المصرف بسعر دولار واحد للسهم.

ومن جهة أخرى، أعلن "جلوبل" بصفته مدير "صندوق العقار الخليجي" عن قيام الصندوق بثلاث استثمارات في سلطنة عُمان وذلك بتملك قطعة أرض في العاصمة مسقط، كجزء من سلسلة استثمارات عقارية للصندوق في المنطقة.

ويقول نائب الرئيس التنفيذي في "جلوبل" سمير عبد الحسن الغريبي: "إنَّ هذا الاستثمار يأتي ضمن شراكة مع مستشار الصندوق شركة الأرباح العالمية العقارية، وتبلغ القيمة الإجمالية لهذا الاستثمار 10,9 ملايين دولار، حصة الصندوق منها 1,5 مليون دولار من القيمة الإجمالية".

"الأردنية - الكويتية القابضة" تبني مصنعاً للإسمنت في الأردن



ريم برام

عزمت الشركة الأردنية - الكويتية القابضة على بناء مصنع للإسمنت في الأردن، بكلفة 250 مليون دولار. وصوّتت المديرية التنفيذية للشركة ريم بدران أن المشروع سينفذ بالتعاون مع شريك ستراتيجي أوروبي.

وتقوم الشركة حالياً بدراسة الجدوى الاقتصادية لمشروع استثمارية جديدة، بعد أن أعدت دراسات جدوى لأكثر من 30 فرصة استثمارية في قطاعات مختلفة.

وتبين أنَّ 11 فرصة منها ذات جدوى اقتصادية وتشكل أولوية للشركة وللاقتصاد الأردني. كما شاركت في مناقصات عدة، من بينها مشروع تطوير مطار الملكة علياء الدولي، الذي يقع على بعد 40 كلم جنوبي عمان. ومن بين المشاريع التي ستدخلها الشركة مشروع مياه الديسي، الذي تصل كلفته إلى نحو 800 مليون دولار.



يصبح التفهم لغة عالمنا إذا اتخذنا المعرفة أمانة.

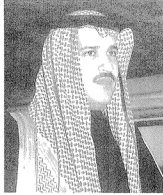
مبدأ نؤمن به في HSBC أمانة، ونطبقه في العمل مع كبرى الشركات والحكومات حول العالم. وعلى النهج ذاته، عملت إدارة مجموعة الشركات الاستشارية في HSBC أمانة بصفة استشارية، وساعدت في تمويل صفقات في إطار الشريعة تتجاوز ٢,٤ مليار دولار لخدمة قطاع الاتصالات في الشرق الأوسط وآسيا. في HSBC أمانة، توظيف المعرفة لتقريب المسافات، أكثر من مجرد هدف. إنه أمانة.

HSBC
أمانة
حلول مالية إسلامية

www.hsbcamanah.com

هند عن بنك إنش إس بي سي الطرق الأوسط المحدود. دأس في جبرسي. CMP Ref/2

الترخيص لشركة "جدوى للاستثمار" في السعودية



الأمير فيصل بن سلمان

شركة جدوى للاستثمار تهدف إلى أن تكون شركة رائدة في مجال الخدمات الاستثمارية الإسلامية من خلال تطوير وطرح منتجات استثمارية وتمويلية مبتكرة متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية ومصممة خصيصاً لتلبي احتياجات عملائها من شريحة الأفراد والشركات والمؤسسات. خدمات ذات جودة عالية من خلال أحدث التقنيات وأكفا العناصر البشرية ما يحقق الرضا الكامل للعملاء. وأشار إلى أن الشركة ستلعب دوراً فاعلاً في توفير الوظائف للشباب السعودي والاستثمار في تدريبهم بهدف بناء قاعدة قوية من الخبرات المحلية في أكثر مجالات الصناعة المالية تقدماً وتعتيلاً.

وافق مجلس هيئة السوق المالية في السعودية على الترخيص لشركة جدوى للاستثمار بممارسة نشاط التعامل بصصفة أصيل وكيل، والتعهد بالتغطية والإدارة والترتيب وتقديم المشورة والحفظ في الأوراق المالية. وتعمل شركة "جدوى للاستثمار" وفق مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية.

ويقول رئيس مجلس إدارة "جدوى للاستثمار" الأمير فيصل بن سلمان: "أسست جدوى للاستثمار من قبل مجموعة من كبار رجال الأعمال السعوديين البارزين برأس مال مصرح به قدره 500 مليون ريال ما يمكن الشركة من الدخول إلى السوق بشكل قوي. وقد نجحت الشركة في استقطاب مجموعة من كبار الموظفين الذين يتمتعون بخبرات عالية ما يضمن تحقيق أهدافها الطموحة، حيث نؤمن أن هذا النوع من النشاط يعتمد بشكل أساسي على كفاءة العنصر البشري".

أما الرئيس التنفيذي للشركة أحمد بن عقيل الخطيب فاعل أن

بمشاركة "العربي الوطني" و"مملكة التقسيط" شركة سعودية للتمويل الإسكاني



خلال التوقيع

وقع البنك العربي الوطني مذكرة تفاهم مع شركة مملكة التقسيط، لتأسيس شركة تمويل إسكاني برأس مال مليار ريال سعودي، وذلك بمشاركة شركة دار الأركان، ومؤسسة التمويل الدولية التابعة للبنك الدولي.

وقع مذكرة التفاهم، نيابة عن البنك العربي الوطني، العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للبنك، د. روبرت عيد، وعن شركة مملكة التقسيط رئيس مجلس الإدارة يوسف الشلاش. وحضر التوقيع مسؤول الاستثمار الإقليمي للشرق الأوسط وشمال أفريقيا في مؤسسة التمويل الدولية وليد بن عبد الرحمن المرشد ومدير عام شركة دار الأركان المهندس سعود القصير.

ووصف الشلاش الشركة التي تم تأسيسها بأنها "الأكبر من نوعها في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا" وقال "سيكون لها أثر كبير في تعزيز قدرات مملكة التقسيط التمويلية، بما ينعكس إيجاباً على فرص نجاحها في سوق التمويل الإسكاني في المملكة العربية السعودية".

من جانبه، أكد د. روبرت عيد أن توقيع مذكرة التفاهم، يأتي ضمن توجهات البنك في تطوير التمويل الإسكاني كقطاع استراتيجي من ناحية، وتقديم حلول مالية متوافقة مع مبادئ وأحكام الشريعة

الإسلامية.

وقال المرشد "إن مشاركة مؤسسة التمويل الدولية تأتي ضمن استراتيجيتها الهادفة إلى تطوير التمويل الإسكاني في الأسواق للمساهمة في معالجة القضايا الإسكانية".

يذكر أن شركة مملكة التقسيط وقعت في يناير الماضي، في العاصمة الهندية نيودلهي، اتفاقية شراكة مع مؤسسة التمويل الدولية وبنك HDFC الهندي، للتعاون في تأسيس شركة تمويل إسكاني عملاقة - مقرها الرياض. و يأتي انضمام البنك العربي الوطني لهذه المجموعة في سياق تطبيق مذكرة التفاهم.

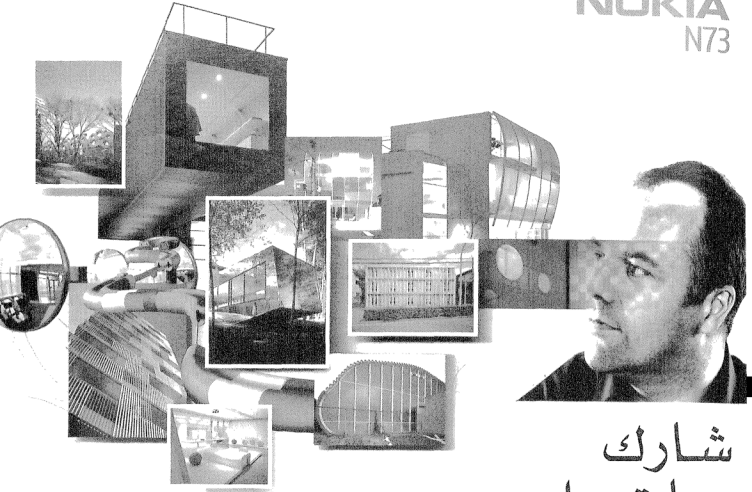
تأسيس شركة اسمنت الجوف برأس مال 1,02 مليار ريال

وافقت وزارة التجارة والصناعة على تأسيس شركة اسمنت الجوف، وهي شركة مساهمة مغلقة يبلغ رأس مالها 1,02 مليار ريال. وقد اكتتب المؤسسون بكامل رأس المال. وتأتي الموافقة على تأسيس هذه الشركة في إطار سياسة الدولة

الرامية لتوسيع القاعدة الاقتصادية وتنويع روافد الدخل الوطني وتشجيع القطاع الخاص على القيام بدور فاعل في دفع عجلة التنمية الاقتصادية.

يذكر أن وزارة الوصاية أعلنت مؤخراً الموافقة على الترخيص بإنشاء 27 مصنعاً جديداً لإنتاج الأسمنت في عدد من المناطق التي بلغت طاقتها الإنتاجية أكثر من 45 مليون طن سنوياً وباستثمارات بلغت 21,63 مليار ريال، وذلك لمواجهة الارتفاع الذي تشهده أسعار الأسمنت في السوق السعودية.

NOKIA
N73



شارك ما تراه.

مستقبل التصوير في التواصل المباشر.

كاميرا 3.2 megapixel

نظام بصريات Carl Zeiss

ضبط تلقائي ومتطور للصورة

شاشة عرضية عالية الجودة بحجم ٢.٤ بوصة



مع كاميرا 3.2 megapixel ونظام بصريات Carl Zeiss الرائد عالمياً، ستقوم هواتف Nokia N73 الجديد بتغيير مفهوم تكنولوجيا التصوير. يساعدك السطح البيني الحيوي لمجموعة الأدوات والمفاتيح المخصصة للكاميرا، على التقاط صور رائعة بسهولة تامة. ومع البريد الإلكتروني، ربط Bluetooth™ اللاسلكي، الرسائل الإعلامية المتعددة MMS وغيرها من الإمكانيات والوظائف، يمكنك الآن مشاركة الصور بنفس السهولة التي تقوم فيها بالتقاطها. شاهد ذلك على موقع www.nokia.com/nseries

Nokia Nseries
See new. Hear new. Feel new.

NOKIA
Connecting People



Carl Zeiss Optics

© حقوق النشر محفوظة لشركة نوكيا ٢٠٠٦. نوكيا و Nokia و Nokia People و Nokia Connecting People هي علامات تجارية مسجلة لشركة نوكيا. إن أسماء المنتجات والشركات الأخرى المذكورة هنا قد تكون علامات تجارية أو أسماء تجارية تابعة لغيرها.

"أبراج كابيتال" تشتري 25 في المئة من "هيرميس"

وافق مجلس إدارة "المجموعة المالية-هيرميس" على العرض الذي تقدمت به شركة "أبراج كابيتال" للاستحواذ على 25 في المئة من أسهم المجموعة المالية. وأوضحت "أبراج كابيتال" أن عرضها تضمن شراء أكثر من 97 مليون سهم من الأسهم العادية بقيمة 505 ملايين دولار بواقع 30 جنيهاً مصرياً لكل سهم، وذلك عن طريق زيادة رأس المال بإصدار أسهم لصالح "أبراج كابيتال" حصراً.

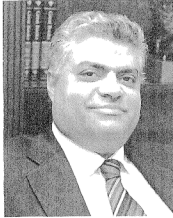


عارف نقفي

وتحتاج الصفقة إلى موافقة مساهمي "المجموعة المالية-هيرميس" والسلطات الرقابية المعنية. وستصبح "أبراج كابيتال"، في حال تم إقرار الصفقة، أكبر مساهم في "المجموعة المالية-هيرميس".

وأوضح نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لـ "أبراج كابيتال" عارف نقفي أن "هذه الصفقة تمثل استثماراً استراتيجياً طويل الأمد، كما تعكس ثقتنا الكبيرة بمستقبل الشرق الأوسط والتزامنا المتواصل تجاه المنطقة. وتهدف استراتيجيتنا من خلال هذه الخطوة، إلى تفعيل خطة النمو الإقليمي لـ "المجموعة المالية-هيرميس" الرامية إلى أن تكون المؤسسة الأبرز في المنطقة في مجال الخدمات المالية الشاملة. وتتمتع "المجموعة المالية-هيرميس" بحضور راسخ يتيح لها الوصول إلى 88 في المئة من سوق الخدمات المصرفية الاستثمارية في منطقة الشرق الأوسط". من جهته، قال الرئيس التنفيذي لـ "المجموعة المالية-هيرميس" حسن هيكل "تعكس هذه الصفقة ثقة المجلس الكبيرة في 'أبراج كابيتال' كشريك استراتيجي، كما تأتي في إطار السياسة الاستراتيجية التي تتبناها 'المجموعة المالية-هيرميس' لدفع عجلة توسعها الإقليمي في مختلف مجالات العمل ولتشكيل شركة متكاملة للخدمات المالية في المنطقة".

نتائج قياسية لـ "هيرميس" في النصف الأول



ياسر اللواتي

ارتفعت حصة الإيرادات التشغيلية للمجموعة المالية المصرية - هيرميس خلال النصف الأول من العام الحالي بنسبة 103 في المئة لتقفز من نحو 240 مليون جنيه مصري في النصف الأول من العام الماضي إلى 487

مليوناً. كذلك ارتفع صافي الدخل التشغيلي بنسبة 118 في المئة ليصل إلى 340 مليون جنيه في حين سجل صافي الدخل زيادة نسبته 290 في المئة ليبلغ 358 مليون جنيه.

وكان الربع الأول من العام 2006 شهد العديد من التطورات في إطار الخطة الاستراتيجية التي وضعتها المجموعة، والقاضية بالتحول إلى "الشركة الرائدة في مجال الخدمات المالية في الشرق الأوسط وذلك بمقاييس الأرباح وجودة الإيرادات تُعد من بين أكبر 10 مؤسسات مالية في المنطقة ربحية".

ففي شهر مايو المنصرم، حصلت المجموعة المالية-هيرميس على ترخيص من قبل هيئة سوق المال السعودية لمزاولة نشاط الترويج وتغطية الاكتتابات والسمسرة والحفظ وإدارة الصناديق والمخاطر. كما تم استحداث مركز الاتصالات في قسم السمسرة في مصر والإمارات على أن يتم تدشين هذا القسم قريباً في السعودية، فضلاً عن خدمة التداول عبر شبكة الإنترنت.

مصطفى عبد الودود عضواً منتدباً في أبراج كابيتال

عينت شركة "أبراج كابيتال" مصطفى عبد الودود عضواً منتدباً وعضواً في مجلس إدارتها، وهو حائز على شهادة عليا في إدارة الأعمال من جامعة جورج تاون في واشنطن. ويتمتع عبد الودود بخبرة طويلة في الشؤون الإدارية وعمليات الاستثمار المصري والخدمات المصرفية للشركات حيث كان يتولى منصب الرئيس التنفيذي لشركة "إي إف جي هيرميس" في الإمارات العربية المتحدة. كما سبق أن تولى منصب العضو المنتدب لعمليات الاستثمار المصري لشركة "إي إف جي هيرميس" - مصر، حيث أشرف على العديد من العمليات الناجحة للشركة، مثل عملية طرح أسهم شركة فودافون للاكتتاب العام. وقبل ذلك عمل عبد الودود لمدة ثمانية أعوام في مجموعة "أوراسكوم" كمدير للاستثمار وتطوير الأعمال.



مصطفى عبد الودود

الاقتصاد والاعمال

كندا: تباطؤ سوق العمل

شهدت سوق العمل الكندية تباطؤاً للشهر الثاني على التوالي، وكشف مكتب إحصاءات كندا أن الاقتصاد المحلي استغنى عن ٥٥٠٠ وظيفة، حيث قفز معدل البطالة إلى ٦,٤ في المئة مقارنة بـ ٦,١ في المئة في يونيو المنصرم.

الصين: ٣٠٠ مليار دولار في ٧ أشهر

بلغ دخل الصين ٣٠٠,٦٢ مليار دولار أميركي خلال الأشهر السبعة الأولى من هذا العام، بزيادة ٢٤,٢ في المئة مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي. وبموجب الحسابات الأولية، ارتفعت قيمة الإنتاج الوطني إلى ١٠,٩ في المئة في النصف الأول من هذا العام، بزيادة ٠,٩ نقطة مئوية مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي.

تشاد: طرد شركات النفط الأجنبية

أصدر الرئيس التشادي أوامر لشركتين نفطيتين أجنبيتين بمغادرة البلاد بعد خلاف على الضرائب. ولم تعلق كل من شركة شيفرون تكساكو الأميركية وبيتروناس الماليزية على هذا القرار علماً أنهما مسؤولتان عن إدارة ٦٠ في المئة من إنتاج تشاد النفطي.

المكسيك: إضراب مصنع فولكسفاغن

أعلن العمال في شركة فولكسفاغن للسيارات إضراباً عن العمل، شارك فيه نحو ٩٧٠٠ عامل بعد أن رفضت إدارة الشركة مطلبهم بزيادة الرواتب بنسبة ٨,٥ في المئة. وكان المصنع انتج نحو ٣٠٠ ألف سيارة في العام ٢٠٠٥، ويعتزم إنتاج ٣٥٠ ألف سيارة هذا العام مع ارتفاع حجم صادرات صناعة السيارات المكسيكية إلى الولايات المتحدة.

نصل إلى كل الجهات

"du" الاماراتية تتأهب للمنافسة

سلطان: نريد حصة 30 في المئة في 3 سنوات

ديبي - الاقتصاد والأعمال



عثمان سلطان

الشركة المنافسة وهم عملاء يرغبون بتجربة خيار آخر عندما تتوافر لهم الفرصة. وفي موازاة ذلك، يتوقع سلطان أن تستفيد "du" من المشتركين الجدد الذين سيدخلون السوق نتيجة التوسع الاقتصادي السريع والنمو السكاني الحاصل في الإمارات.

ويرى سلطان أن جدانة الشركة تعطيها المرونة والقدرة على التحرك السريع والابتكار، وهي مزايا عادة ما تفتقدها الشركات القائمة نظراً لحجمها الكبير وتركز الأنظمة القديمة لديها وثقافة الشعور بالأمان والاسترخاء التي تسيطر عليها. ويشدد على أن "du" تخضع على رأس أولوياتها خلق ثقافة خدمات تتحور حول العميل، يساعدها على ذلك فريق العمل الجديد الذي تشكله والذي يجلب أفرادها خبرات وتجارب غنية من الشركات التي عملوا بها سابقاً، حسبما يقول سلطان.

ومن الخيارات المفتوحة أمام المشغلين الجدد الاعتماد على منافسة الأسعار كمدخل لاستقطاب العملاء من المنافسين، وهو سلاح ذو حدين. فالمشغلون القلائمون عادة ما يكونون أكثر قدرة على تحصيل انعكاسات "حرب الأسعار". وفي هذا المجال يقول سلطان أنه "لن يكون هناك حرب طاحنة في الأسعار، فهذا ليس هدفنا. المنافسة ستكون مرتبطة برؤيا اقتصادية وتسويقية سليمة وشاملة للمنتجات والخدمات وشرائح العملاء والأسعار".

وبطبيعة الحال، فإن اتفاقية الربط مع "اتصالات" ستكون لها دور مهم في تحديد إمكانية "du" على النمو وتحقيق مردود جيد. ففي الوقت الذي ستمكن الشركة من بناء شبكتها للاتصالات المتنقلة، سيكون عليها الاعتماد كلياً على شبكة "اتصالات" الثابتة على الرغم من خططها لبناء شبكة خاصة بها في مناطق محددة.

ويبقى القول أن الخصائص التي تميز سوق الاتصالات في الإمارات تجعل من تجربة "du" فريدة من نوعها. قد تصبح معياراً للشركات الجديدة الأخرى التي لا تزال راغبة في دخول أسواق الاتصالات في المنطقة والتي تصبح أكثر تنافسية يوماً بعد الآخر. ■

فمثلاً، أركزت "موبايلي" السعودية على "اتصالات" كشريك؛ والنورس" العمانية اعتمدت على "كيوتل" القطرية؛ كما أن "فاستليك" الأردنية اعتمدت في البداية على "أوراسكوم" ومن ثم على MTC الكويتية والمشغل الثاني في البحرين اعتمدت على MTC أيضاً.

ويعتبر عثمان سلطان أن هذه العطايات التي تحكم انطلاق الشركة تشكل فرصة وتحدياً في آن واحد. فمكشركة جديدة، سوف تنشئ "du" شبكة جديدة بالكامل تعتمد على أحدث ما توصلت إليه تقنيات صناعة الاتصالات، ولن يكون لديها بالتالي أنظمة مورثة يمكن أن تعيق اعتمادها. أحدث وأفضل الشبكات والحلول المتوافرة في السوق. وقد تعاقدت "du" مع "نوكيا" على إنشاء وتشغيل شبكتها الجديدة؛ وقد انفتحت الشركة حتى الآن أكثر من 358 مليون دولار على إنشاء الشبكة والبنى التحتية ونظم المعلومات المرتبطة بها.

وعلى الرغم من كونها شركة جديدة، فإن "du" تنطلق من قاعدة "قائمة" من الزبائن يمثلون زبائن شركة نيكوم التي كانت تتولى تقديم خدمات الاتصالات في بعض المناطق. و"نيكوم" هي أحد المساهمين الرئيسيين في "دو" إلى جانب الحكومة الاتحادية وشركة مبادلة للاستثمار ومستثمرين من القطاع الخاص. لكن سلطان يعتبر أن الحصة التي طمح إليها "دو" سوف تأتي من استقطاب عملاء من

لم تعد تفصل شركة الاتصالات الكاملة التي تعمل تحت علامة "du"، مسافة كبيرة عن دخول حلبة المنافسة المفتوحة على سوق الاتصالات في الإمارات. فالعمل جار على قدم وساق لكي تطلق الشركة خدماتها على نطاق واسع قبل نهاية العام الحالي. وما يمهّد لهذه العام على الرخصة الثانية من هيئة تنظيم اتغافية الربط (Interconnection) مع شركة "اتصالات". وكانت "du" حصلت مطلع هذا العام على الرخصة الثانية من هيئة تنظيم الاتصالات الاماراتية لممارسة كافة نشاطات الاتصالات المتنقلة والثابتة ونقل البيانات وتقديم خدمات أخرى. وتبع التأسيس طرح الشركة لنسبة 20 في المئة من أسهمها للاكتتاب العام وإدراجها في سوق دبي المالية.

وفي الوقت الذي يعتبر تأسيس "du" لبهلا على فتح سوق الاتصالات في دولة الإمارات العربية المتحدة التي بقيت "اتصالات" اللاعب الوحيد فيها طيلة عقود من الزمن، لا يتوقع أن تكون مهمة "du" باحتلال موقع مؤثر لها في أكثر أسواق الاتصالات إشباعاً في العالم ومقارعة منافس راسخ الأقدام كـ "اتصالات" سهلة. فعلى ماذا تعتمد "du" الذي يشير رئيسها التنفيذي عثمان سلطان إنها طمح للحصول على حصة 30 في المئة من السوق خلال فترة ثلاث سنوات؟

يعتبر سلطان أن هناك 3 عوامل أساسية سوف تحدد مسار "du" وهي؛ أولاً، دخول الشركة إلى سوق بهذا المستوى من الإضباع يشكل سابقة ليس فقط على المستوى العربي بل العالمي، وثانياً، لم يسبق حصول مشغل جديد في المنطقة على رخصة متكاملة تشمل الهاتف المتنقل والذاتيت والاتصالات ذات النطاق الواسع وغيرها من الخدمات كما هي الحال بالنسبة لـ "du" وثالثاً، لا تعتمد "du" على أي مشغل قائم في انطلاقها كما كان الحال بالنسبة لغالبيه المشغلين الجدد في المنطقة أو ما يسمون "بأصحاب الرخصة الثانية".

Real World

You're a manager. You make tough choices. Face dilemmas. Develop business. But are you asking the right questions? You need to broaden your vision, stretch your thinking, execute your strategy, prepare for tomorrow.

Real Learning

Come to IMD. World leader in executive education. Relevant. Responsive. Efficient. Focused. A balance of challenge and support. In Switzerland, the international standard for quality and security. Visit our website.

www.imd.ch



Real World. Real Learning®

* IMD was ranked first in Europe and second overall world-wide in the May 2006 Financial Times Global survey of Executive Education, and first in the Wall Street Journal/Harris Interactive survey of international corporate recruiters, September 2005.



عدنان المسلم

أرباح دار الاستثمار الكويتية تنمو بنسبة 42 في المئة

أعلنت شركة دار الاستثمار الكويتية أن أرباحها للنصف الأول من العام 2006 نمت بنسبة 42,3 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، لتحقيق 175,4 مليون دولار.

وذكر أن سهم دار الاستثمار حقق نمواً في ربحيته بلغ 2,91 دولاراً ما نسبته 43 في المئة. كما شهد إجمالي الأصول ارتفاعاً ملحوظاً في القيمة بنسبة نمو بلغت 107 في المئة حيث بلغت 2,958 مليون دولار كما في نهاية النصف الأول من العام 2006، في حين زاد مجموع حقوق المساهمين بنسبة 98 في المئة.

وشرح رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب عدنان المسلم خطط الدار الحالية التي توّتي ثمارها من خلال استثمار نمو الأرباح، موضحاً أن أهم ملامح تلك الخطط هي تنويع مصادر الدخل وعدم الاعتماد على قطاع معين من النشاط، بحيث توزعت مصادر أرباح

الشركة كالتالي: الاستثمار 36 في المئة، العقار 36 في المئة، التمويل 14 في المئة، الخدمات والقطاعات الأخرى 14 في المئة. وهذا التنوع حال دون تأثر أرباح الشركة بمرحلة التذبذب في أسواق المال الخليجية.

وأعلن المسلم أن أحد الملامح المهمة في خطط الشركة الحالية هي عملها على إعادة هيكلة مصادر تمويلها بتحويل مصادر التمويل الحالية إلى مصادر أقل كلفة، وفي هذا الإطار اتخذت دار الاستثمار خطوتين رئيسيتين في سبيل تنفيذ تلك الخطة، وهي زيادة رأس المال وإصدار صكوك المشاركة، فقد أقرت الجمعية العامة للمساهمين في النصف الأول من العام الحالي زيادة رأس المال بنسبة 20 في المئة على دفعتين وبمبلغ إجمالي قدره 350,9 مليون دولار، كما قامت الشركة بإصدار جديد لصكوك المشاركة مدتها 5 سنوات بقيمة 150 مليون دولار بالتعاون مع بنك يونيكون الاستثماري وبنك ويست إل بي - فرع لندن.

وقد لاقت هذه الصكوك إقبالا شديداً من شريحة واسعة من المؤسسات المالية والاستثمارية العالمية الكبرى من منطقة الخليج وجنوب شرق آسيا وأوروبا.

"إيفا للطيران" برأس مال 5 ملايين دينار



جاسم البحر

أطلقت شركة الاستثمارات المالية الدولية "إيفا" شركة إيفا للطيران برأس مال 5 ملايين دينار كويتي مدفوع، 50 في المئة منه نقداً.

وحدد النظام الأساسي للشركة عملها في تقديم خدمة شراء الطائرات والأصول الأخرى المرتبطة بها نيابة عن شركات الطيران أو بالتسليم معها إلى جانب القيام

بخدمات التأجير التشغيلي والتمويلي، وتمويل شراء الطائرات فضلاً عن تسويق الطائرات ومساعدة شركات الطيران على تسويق طائراتها للبيع أو التأجير.

وستقوم "إيفا للطيران" أيضاً بالمساعدة في مجال الاستثمار المشترك، كما سوف تخصص في مجال صناعة الطيران إلى جانب توفير الطائرات والمركبات وقطع الغيار وحجز التذاكر وخدمات الوساطة الجمركية، إضافة إلى أعمال النقل والمناولة والتوزيع والتخليص الجمركي والشحن الجوي وغيرها.

"دي إتش إل الشرق الأوسط" الأولى في خدمات الشحن من وإلى أميركا



طائرة مروحية تابعة لشركة "دي إتش إل" قبالة نمتل الحرة في نيويورك

عززت "دي إتش إل الشرق الأوسط"، مزود البريد السريع والخدمات اللوجستية، مكانتها في قطاع الشحن والعمليات اللوجستية بعد أن احتلت المرتبة الأولى إقليمياً من حيث حجم الشحنات الواردة والصادرة إلى الولايات المتحدة الأميركية.

وتعتبر الأرقام الجيدة نقلة نوعية وإنجازاً مهماً لشركة "دي إتش إل" خصوصاً في ظل المعايير الأمنية الصارمة التي وضعتها مؤخراً إدارة أمن المواصلات الأميركية "TSA".

ويقول المدير الإقليمي لشركة "دي إتش إل" في الشرق الأوسط فيل كوتشمان: "نحن سعداء بالإنجاز الذي حققناه مؤخراً وللممثل في كوننا أصبحنا المزود الأول للبريد السريع والخدمات اللوجستية من وإلى الولايات المتحدة الأميركية. ونحن بالطبع نجد التزامنا بتوفير خدمات شحن مضمونة وسريعة انطلاقاً من حرصنا الدائم على تلبية كافة معايير الأمن والسلامة العالمية".

بنك لبنان والمهجر أكبر مصرف في لبنان والأوسع انتشاراً دولياً



مجموعة بنك لبنان والمهجر

**بلوم بنك
فرنسا**

بنك بانوراب سابقاً
فروع في باريس، لندن، دبي، الشارقة

**بنك بلوم
مصر**

٨ فروع في مصر، وه فروع في رومانيا

**بنك بلوم
للتنمية**

بيروت

**بنك لبنان
والمهجر**

٤٥ فرعاً في لبنان، فرعين في الأردن، فرع في
ليماسول وفرع في دمشق (المنطقة الحرة)

**بنك سورية
والمهجر**

٣ فروع في دمشق وفرع في حلب،
وفروع في اللاذقية، حماه وطرابلس

**بلوم بنك
(سويسرا)**

بنك بانوريان سابقاً (سويسرا)
جنيف

**بنك لبنان والمهجر
للأعمال**

بيروت



خاطر مسعد

تأسيس شركة ركين للتطوير في رأس الخيمة

في إطار الجهود المبذولة لمواكبة النمو المضطرد الذي تشهده إمارة رأس الخيمة بمختلف قطاعاتها الاقتصادية، لاسيما القطاع العقاري، وضمن التوجه الدائم لتفعيل الشراكة بين القطاعين العام والخاص وفق توجيهات الشيخ سعود بن صقر القاسمي، ولي العهد ونائب حاكم إمارة رأس الخيمة، تم الإعلان مؤخراً عن تأسيس شركة ركين للتطوير كشركة مساهمة خاصة طبقاً للأحكام والقوانين المرعية في المنطقة الحرة لهيئة رأس الخيمة للاستثمار.

الشركة الجديدة هي نتاج شراكة بين حكومة رأس الخيمة، ريادة للاستثمار المحدودة، شركة رأس الخيمة العقارية وطيران رأس الخيمة، وتُعنى بمزاولة كافة أعمال مطوّري العقارات والممتلكات والديورين والمستشارين وكلاء كافة أنواع الممتلكات الأخرى من سكنية وتجارية وصناعية، بحسب نظامها الأساسي.

ويبلغ رأس المال المصرّح به لشركة ركين للتطوير 3 مليارات درهم، والمدفوع 390 مليوناً، ويضم مجلس إدارتها الذي يرأسه د. خاطر مسعد، مستشار ولي عهد ونائب حاكم رأس الخيمة، والرئيس التنفيذي لهيئة رأس الخيمة للاستثمار ونخبة من المعنيين بالتطوير العقاري في دولة الإمارات والمنطقة.

ويشير د. خاطر مسعد إلى أن فريق عمل الشركة المتجانس والمؤلف من أصحاب الخبرات من العرب والأجانب سيساهم في إعطاء دفعة كبيرة لانطلاقة الشركة وتحقيقها نجاحات مستقبلية مضطردة، وتؤكد رؤية الشيخ سعود بن صقر القاسمي، ولي العهد ونائب حاكم إمارة رأس الخيمة، لتأسيس قاعدة سياحية وعقارية متينة في الإمارة أسوة بالقطاع الصناعي الذي تميّزت به محلياً وإقليمياً وعالمياً، لافتاً إلى أن نشاط شركة ركين يتحور حول تطوير المرافق الصناعية والسياحية والعقارية والتجارية، بالإضافة إلى إنجاز البنية التحتية للعديد من المواقع والمشاريع، بدءاً بمشروع جزيرة المرجان، كما تتطلع الشركة منذ اليوم الأول لبدء نشاطها إلى رصد كافة الفرص الاستثمارية الجيدة في مجال التطوير العقاري على مستوى المنطقة والعالم.



أنطوان مسعد

"مان إنفستمنتس": صندوق استثماري جديد

طرحت "مان إنفستمنتس" مؤخراً صندوقاً استثمارياً جديداً في البحرين برأس مال مضمون يستثمر في محفظة مركزة لدى مجموعة من مديري الاستثمار العالين الذين اختارهم "مان" للاستراتيجيات العالمية. ويُعتبر الصندوق الجديد والذي يحمل اسم "مان جي إس أكسيس ليميتد"، الصندوق الأول ضمن عائلة جديدة من صناديق "مان" للاستراتيجيات العالمية وسيُسهل لتحقيق نمو كبير في رأس المال على المدى المتوسط.

وعن الصندوق الجديد يقول الرئيس التنفيذي لشركة مان إنفستمنتس الشرق الأوسط أنطوان مسعد: "لطالما شجّع خبراء الاقتصاد والاستثمار المستثمرين على تنوع محافظهم حتى يتفادوا ضربة قاصمة حين تتحرك أسواق المال في الاتجاه المعاكس أخذاً معها الجزء الأكبر من مدخراتهم.

صندوق "مان جي إس أكسيس ليميتد" الاستثماري الجديد يوفر التنوع المطلوب للمستثمرين في البحرين الذين شهدوا في الأشهر القليلة الماضية عدم استقرار في أسواق رأس المال، خصوصاً وأنه يميّز بضمان رأس المال ويعوائد عالية نسبة لهذا النوع من الاستثمار مع ميزة تجديد الأرباح في مراحل عدة من حياة الصندوق.

ويتوفر الصندوق على هيئة سندات من فئتي الدولار الأمريكي واليورو، وهو يتيح إمكانية استثمار 150 في المئة من صافي قيمة الأصول.

إدراج أسهم "الصناعات الوطنية" في سوق دبي المالية

أُدرجت سوق دبي المالية أسهم مجموعة الصناعات الوطنية القابضة الكويتية. ويمكن تملك الأسهم من قبل الأجانب بنسبة 100 في المئة. وسيتمكن المستثمرون في سوق دبي المالية من تداول أسهم الشركة ضمن الثقة الأولى.

ويقول رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب لمجموعة الصناعات الوطنية القابضة سعد محمد السعد: "سيتمكن المستثمرون، عبر إدراج أسهم المجموعة في سوق دبي المالية من المشاركة بصورة أكبر في استثماراتها والاستفادة من السيولة التي توفرها أسهمها. ونحن وضعت استراتيجية واضحة لعملياتنا المستقبلية وسيستمر تنفيذها حتى العام 2013، ونهدف من خلالها إلى المحافظة على موقع المجموعة بين أكبر المؤسسات الصناعية في الشرق الأوسط وضمان تحقيق عوائد مجزية للمساهمين".

وكانت وكالة التحليل والتصنيف المصرفي "كاييتال إنتليجانس"



عيسى كاظم يتسلم درعاً تقديرياً من سعد محمد السعد بمناسبة إدراج أسهم "الصناعات الوطنية" في سوق دبي المالية

فقد صنّفت في يناير 2006 مجموعة الصناعات الوطنية في المرتبة "A" لقوتها المالية، إدارتها المتينة، التنوع الدولي للمشاريع وسجل الأرباح المعتادة والتي تعتبر أعلى المعدلات في منطقة الشرق الأوسط.



انتهز هذه الفرصة الرائعة وامتلك مؤسستك التجارية في مشروع الخور.

مشروع الخور البحرين - مقصد رائع الجمال يمتاز بعمانيته العصرية ومطامعه الفخمة المحيطة بالمشي الممتد بطول ١ كم من المساحات المائية الخلابة. يشغل المشروع المستقل بذاته في أجواء من الخصوصية مساحة ٣٠ مليون قدم مربع في قلب جزر أمواج بامتداد الساحل الشمالي للبحرين، حيث يسهل الوصول للموقع من ناحية المطار الدولي والعاصمة النامية وجسر السعودية البحرين.

فرص سانحة الآن للجميع من كل الجنسيات لامتلاك الوحدات بنظام الملكية العقارية المطلقة داخل مشروع الخور البحرين. يمتاز هذا الموقع بتقديم مجموعة كبيرة من الخدمات الملائمة لتلبية متطلبات جميع المؤسسات التجارية والتي تضم أفخم المطاعم الراقية ومنافذ الوجبات السريعة، ومتاجر البيع بالتجزئة إلى جانب سهل من الخدمات الأخرى.

للاستعلام عن المزيد من المعلومات حول الفرص المتاحة في مشروع الخور البحرين، يرجى الاتصال على: ٦٦٦٢ ٤ ١٧٥ ٩٧٣

THE
LAGOON
BAHRAIN

منطقة الاستثمار



الياس الهراوي



قد يكون لبنان، أصعب دولة. قد تكون سلطته، أصعب حكمًا. وقد يكون موقعه، أصعب إقامة. هذا هو لبنان تاريخاً، فكيف يكون بعد حرب البقت به، في خلال خمسة عشر عاماً، في قاع الدمار والضياع والتوتر؟

أعطى الرئيس الهراوي، سلطته موكرة عن موقعها، رئاسة بلا إقامة، بلا مأوى موزعة يصعب جمعها في نفسفساء، بعد أن اجترحت خطوط تماس وقتل وتهجير.

أعطى الرئيس الهراوي، أن يرأس الخراب والتشرد والسملة اللائحة... ولكنه أقدم، أمسك بأوراق قليلة، ثم أعاد صياغة الحكم، مع الرئيس الشهيد رفيق الحريري، وبدأت رحلة الإنماء والإعمار.

ذكي بالقطرة، خبير بالتجربة. سياسي بالحكمة. مقدم برجولة. مارس الحكم فلم يتزلزل به إلى العنف، بل إلى السلم، فعاش لبنان في هذه فترة من النمو والازدهار. وخلال سنوات، بدأ وكأن لبنان، قد وُثِّع الحرب، وأقبل أبوابها إلى غير رجعة.

أمن بدور لبنان الجديد؛ إنماء وإعمار. وضع يده الصعبة في يد رفيق الحريري الطموحة، شغلا الساحة عملاً وإنجازاً. قاداً مرحلة من أدق المراحل. اجترأ بديبلوماسية صبورة حقة شائكة من التحولات الإقليمية الخطيرة. كان الرئيس الهراوي، واحداً بين بارزين من جيله. لم يكن يرشحه إلا قلة ليلعب دور الرئاسة، فلعبه واستطاع أن ينتزع إنجازات كبيرة ظهرت ملامحها في عودة الحياة إلى لبنان.

قليل، أنه لم يبن دولة، ولكن بناء دولة يكون علي عاتق اللبنانيين بكافة قواهم السياسية، وأحزابهم وقياداتهم. ولكن، قلة لا تعترف له بالجرأة في اتخاذ القرار، وصياغة المواقف، وقدرته التقدم عندما يلزم، والتراجع عندما يجب.

صاحب منهج في جعل السياسة المحلية فاكهة طيبة الكلام، رغم ما يلدغ من لسانه. منهج النكتة التي تصيب أكثر من الجملة السياسية.

خساره لبنان، وتذكروه، عندما انفلتت السياسة من عقابها، وباتت على قارة الدار والانتقام وكل ما يعيب ويؤذي ولا يطحن قمحاً ولا يلبى معجناً. تذكره الاقتصاد والأعمال كرجل ضمَّ جهوده الكبيرة، لطموح رجل بحجم وطن، للرئيس الحريري، فشكلاً دعامتين للبنان العُمران... الذي أعادته إسرائيل في عدوانها الأخير إلى ملكة الخراب.

سيذكر الرئيس الهراوي كواحد من الذين كتبوا الجملة الأولى في نص السلم الأهلي، كواحد من الذين وضعوا حجر الأساس للبنان العُمران، كواحد من الذين ندموا، وفي قلبهم غصة كبيرة، وحزن شديد على المشهد اللبناني، وقد تَمَرَّق شعبه شيعاً وتَفَرَّقوا أحزاباً، وباتوا في عراء وطني دامس.

الأمير بندر بن محمد يشتري 67 في المئة من بنك "روبالي" في بنغلادش

استحوذ الأمير بندر بن محمد بن عبد الرحمن آل سعود على حصة الغالبية في بنك روبالي في بنغلادش، إذ فاز بصفقة شراء 67 في المئة من أسهم البنك، بقيمة إجمالية بلغت 330 مليون دولار.

وتنافس على هذه الصفقة شركات دولية بينها شركة "إم. آيه. إيه. انترناشيونال انفستمنتز" الماليزية وشركة "جيه جيه فايننس" البريطانية وشركة "كومستيك لنفستورز كونسورتيوم" البنغلادشية. وفاق العرض الذي تقدم به الأمير بندر العرض الأعلى للناس بثلاثة أضعاف.

وبإنجاز هذه الصفقة تراجعت حصة الحكومة البنغلادشية في البنك إلى 27 في المئة، في حين يملك مستثمرون آخرون نسبة الـ 6 في المئة المتبقية. وهناك مفاوضات جارية لشراء باقي حصة الحكومة وتملك بنك "روبالي" بالكامل.

وقام الأمير بندر بدفع قيمة الصفقة دفعة واحدة، ومن دون أي عمليات تمويل أو اقتراض من داخل السعودية أو خارجها، حيث تمنع القوانين الاستثمارية والتجارية في بنغلادش عمليات التمويل في مثل هذه الصفقات. ويذكر أن المنافسين على الصفقة عرضوا السداد على دفعات آجلة.

وينوي الأمير بندر إعادة هيكلة البنك، الذي يعتبر بين أكبر ثلاثة مصارف في بنغلادش، وتحويله إلى مصرف دولي قوي. وعلم أن إدارة البنك ستوكل إلى جهة متخصصة ومحترفة في الصناعة المصرفية، وتجري حالياً دراسة مجموعة من العروض في هذا الشأن بينها عرض من سويسرا وألمانيا والنمسا.

وتشمل خطة تطوير البنك، التوسع الخارجي لا سيما في منطقة الخليج العربي والسعودية واستهداف شريحة تقدر بنحو 5,8 مليون من العمالة البنغالية في البلاد. إضافة إلى التوسع في أوروبا وأمريكا الجنوبية. يذكر أن بنك "روبالي" تأسس عام 1972، وتقدر أصوله بنحو 1,07 مليار دولار في نهاية عام 2005. وتقدر القيمة الإجمالية للبنك حالياً بنحو 2 مليار ريال سعودي. وحقق في النصف الأول من العام الجاري أرباحاً صافية بلغت نحو 2,3 مليون دولار ويمتلك البنك 493 فرعاً ويعمل فيه 5700 موظف.

وجاء عرض حكومة بنغلادش بنك روبالي للبيع في سياق برنامج للإصلاح الاقتصادي والمالي يتضمن خصخصة بعض المشروعات العامة، بما يسهم في زيادة تنافسية هذه المشروعات من جهة، ويؤدي من جهة أخرى إلى تحسين المالية العامة. كما تسعى الحكومة إلى جذب المستثمرين الأجانب إلى القطاع المصرفي بما يسهم في تطويره. ويعمل في بنغلادش حالياً تسعة بنوك أجنبية يصل إجمالي أصولها إلى 2,11 مليار دولار.



"WHAT A GOAL!
RIGHT IN
THE TOP CORNER."

THE ROAD TO MULTIMEDIA

Wherever they are, real fans never want to miss the chance to support their favorite team. Alcatel's mobile broadband solutions mean they don't have to. Whatever your country or region in the world, broadband technologies should be available to everyone. This is Alcatel's commitment. News, education, entertainment and sport are closer than ever. Now that's worth cheering for. Welcome to a broader life.

www.alcatel.com

BROADEN YOUR LIFE



ALCATEL

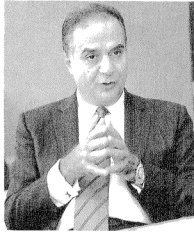
الرئيس التنفيذي لـ "ليو برنيت" مستقبل واعد للاعلان في المنطقة

طيران الامارات.

وفي الوقت الذي يرى رجا طراد أن الانفاق الاعلاني في المنطقة لا يزال منخفضاً مقارنة بالمدلّات العالمية لا سيما في البلدان الصناعية، فهو يعتبر أن المعطيات الايجابية هي الاعلانية في السوق حالياً في ظل النمو الاقتصادي الكبير الذي تشهده المنطقة، نتيجة الاصلاحات الاقتصادية وارتفاع أسعار النفط والانفاق المرتفع على المشاريع الجديدة. ويعتبر أن ذلك انعكس على حصة الشركات العربية من حجم الانفاق الاعلاني في الاعوام الاخيرة. ويقول أنه قبل خمسة أعوام كانت الشركات العالمية مصدراً لأكثر من 65 في المئة من حجم الانفاق الاعلاني في المنطقة، أما الآن فقد أصبح الامر معكوساً وأصبحت الشركات العربية هي الأكثر انفاقاً في ظل بروز جيل جديد من الشركات المحلية والإقليمية في قطاعات متعددة خصوصاً العقار والاتصالات وزيادة الانفاق الاعلاني في القطاعين الصنعي والمالي.

ويشير طراد إلى أن انفاق الشركات لا يقتصر على الاعلان المرئي للطبوع بل أصبح يشمل التسويق المباشر والعلاقات العامة وغيرها. وهو يعتبر أن المنافسة المتزايدة وزيادة وعي الشركات العربية بضرورة الاستثمار في تنمية علاماتها التجارية (Brand) وزيادة حضورها في أذهان المستهلكين، تتطلب استثمارات أكبر في الاعلان ووسائل الاتصال الأخرى. وهو يشدد على ضرورة النظر إلى الانفاق الاعلاني كاستثمار ذات مردود طويل الأجل وليس كمجرد كلفة.

إضافة إلى مواجهة ارتفاع الكلفة والحاجة إلى زيادة مستوى الانفاق الاعلاني في المنطقة، يعتبر طراد أن الاستثمار في الموارد البشرية واستقطاب أصحاب المهارات، هما من التحديات الأساسية التي تواجه صناعة الاعلان في السنوات القليلة. ويعتقد طراد أن المنافسة والنمو الاقتصادي والسكاني الحاصل سيدفع الشركات العالمية والعربية إلى زيادة انفاقها على الاعلان ووسائل الاتصال التسويقية الأخرى لمواجهة المنافسة وتعزيز مواقعها في الأسواق. ■



رجا طراد

أصحاب الاختصاص. فالاستمرارية لهؤلاء أصبحت مرتبطة بمدى جودة الخدمات والقيمة المضافة الممكن أن يقدموها لعملائهم في المجالات التي يخصصون فيها. هذا مع العلم أن الأمور تزداد صعوبة نظراً للارتفاع الحاصل في كلفة العمل لا سيما كلفة الموارد البشرية.

ويقول طراد أن فلسفة عمل "ليو برنيت" في المنطقة تتمحور حول إقامة شراكات متينة ذات أمد طويل مع الزبائن. "فالهدف هو الدخول مع عملائنا في شراكات استراتيجية والعمل معهم كمستشارين وليس مجرد مزودي خدمات اعلان". وهو يعتبر أن هذه السياسة كانت وراء النمو الملحوظ الذي شهدته أعمال المجموعة في المنطقة خلال الفترة الماضية. فبين العامين 1991 و 2005 زاد عدد العاملين في شركات المجموعة من 120 إلى 500 موظف. وفي الأعوام الخمسة الماضية تمكنت المجموعة من مضاعفة حجم أعمالها وإيراداتها.

لكن طراد لا يعتبر أن "ليو برنيت" هي في سباق مع الآخرين لكي تصبح الأكبر حجماً. "تريد أن نكون الأفضل في خدمة زبائننا. والمقياس ليس كسب المزيد من العملاء فقط، بل المحافظة على العملاء الحاليين وتطوير وتعظيم مستوى الشراكة معهم باستمرار". وقد نجحت الشركة في كسب عدد من العملاء اللمهين خلال الفترة الماضية كان بينهم

عندما يتحدث رجا طراد عن صناعة الاعلان في المنطقة، يصبح الاستماع وظيفة مفيدة وممتعة في الآن نفسه. فالرجل يقود إحدى أكبر المجموعات العالمية العاملة في هذا المجال في البلدان العربية، وهي مجموعة "ليو برنيت" التي تنتشر مكاتبها في 8 مدن عربية هي: دبي، الرياض، جدة، الكويت، القاهرة، بيروت، كازابلانكا ودمشق. وتنضوي تحتها مجموعة الشركات المتخصصة في حقل التسويق المباشر والعلاقات العامة.

ويمتلك طراد تاريخاً طويلاً وحافلاً في هذه الصناعة الحيوية. فهو إبن المهنة التي دخلها في العام 1978 من بيروت وانتقل بعدها في الاماكن والمناصب ليصبح الرئيس التنفيذي لـ "ليو برنيت" في منطقة الشرق الاوسط وشمال أفريقيا. ولم يعاصر طراد التحولات المثيرة التي عاشتها هذه الصناعة في العقدين الماضيين وبسبب، بل كان أحد الاقطاب الفاعلين فيها والمساهمين بتطويرها. وصناعة الاعلان في المنطقة والعالم تغيّرت عما كانت عليه قبل عقد من الزمن من حيث حجمها وطبيعتها وعدد الشركات العاملة فيها والدور الذي تلعبه في الحياة الاقتصادية والتجارية. وقد أصبح هناك مجموعات قليلة من الشركات الأكبر حجماً والأكثر تفرعاً في التخصصات. وتسيطر اليوم على هذه الصناعة 4 مجموعات عالمية تنضوي تحتها عشرات الشركات المتخصصة لتسويها جميعها عبر عمليات متواصلة من الدمج والتكلم. إضافة إلى موجة الاحجام الكبيرة، هناك اتجاه متواصل نحو التفرع في الاختصاصات. مثلاً، تحوّلت وكالات الاعلان التقليدية التي كانت تقوم بكل شيء قبل أكثر من عقد من الزمن، إلى شركات متخصصة في مجالات محددة مثل الابداع (Creative) وشراء المساحات الاعلانية (MBUs) والتسويق المباشر واعلان الرقمي (Digital) والعلاقات العامة.

ويقول رجا طراد أن هذا الاتجاه سيستمر. فأكبر سبب لزيادة حجماً والأصغر سببها تحدياً للبقاء، لكنه يعتبر أنه لا يزال هناك مكان للاعبين الصغار خصوصاً من

10 ملايين مكتب في "إعمار المدينة الاقتصادية"

العبار: مرحلة جديدة من ازدهار الاقتصاد السعودي



محمد العبار

أسباب النجاح

يشير رئيس مجلس إدارة إعمار المدينة الاقتصادية محمد العبار إلى توافر العديد من الأسباب التي أنتجت هذا النجاح المنقطع النظير لعملية الاكتتاب، فيقول: "يعكس الإقبال على عملية الاكتتاب الرؤية الثاقبة والسياسة الناجحة التي رسمت ملامح توجهات خادم الحرمين الشريفين الملك عبد الله بن عبد العزيز لتحقيق نهضة اقتصادية شاملة تهدف إلى تحويل اقتصاد المملكة وأعداده بالشكل الأمثل لاستقطاب

سجل الاكتتاب في أسهم شركة إعمار المدينة الاقتصادية رقماً قياسياً في أعداد المكتتبين، حيث مجموع المبالغ المكتتب بها 7,18 مليارات ريال سعودي عبر أكثر من 2,8 مليون طلب تقدم بها نحو 10 ملايين مكتب.

إن هذا الإقبال الكثيف على أسهم الشركة المكونة من تحالف بقيادة "إعمار العقارية" ونخبة من كبار المستثمرين السعوديين، لم يكن مستغرباً لا سيما وأن شركة "إعمار المدينة الاقتصادية" ستؤدي تنفيذ مشروع مدينة الملك عبد الله الاقتصادية وهو أكبر استثمارات القطاع الخاص في المملكة العربية السعودية بقيمة إجمالية تصل إلى 26,6 مليار دولار. وبالتالي يكون اكتتاب "إعمار المدينة الاقتصادية" حقق زيادة قدرها 1,1 مليون مكتب عن الاكتتاب الذي تم في شركة بنين الوطنية للبترول وكيمويات (بنساب).

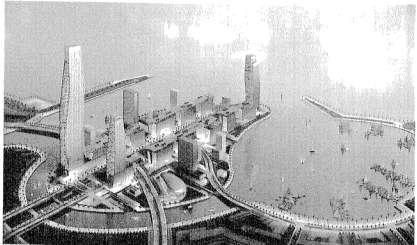
وكان لافتاً أيضاً تحقيق الاكتتاب رقماً قياسياً آخر تمثل في استقبال أكبر عدد من طلبات الصراف الآلي في تاريخ عمليات الاكتتاب. وتشير نتائج الاكتتاب إلى تنامي واضح في الاعتماد على وسائل التقنية الحديثة لدى المواطنين السعوديين، إذ تجاوزت نسبة الطلبات المقدمة عبر الصراف الآلي 30 في المئة من مجموع الطلبات.

أهم الفرص الاستثمارية التي ستعود بالازدهار والخير على مواطني المملكة. وما لاشك فيه أن السياسة للمستفيدة التي تنتهجها حكومة المملكة والدعم اللا محدود من هيئة سوق المال كانت من أهم عوامل نجاح عملية الاكتتاب، يضاف إلى ذلك الانتعاش الكبير الذي يشهده الاقتصاد السعودي. ويشير العبار إلى أن "هذا العدد الكبير من المكتتبين يأتي خير تعبير على الثقة الكبيرة بمشروع مدينة الملك عبد الله الاقتصادية، الذي سيؤرخ لبداية مرحلة جديدة من الازدهار الاقتصادي في المملكة".

أما الرئيس التنفيذي للشركة نضال جمجوم فيوضح أن "الإقبال المنقطع النظير على عملية الاكتتاب يعكس المناخ الاستثماري الإيجابي السائد في المملكة والأهمية الكبرى التي ينطوي عليها مشروع مدينة الملك عبد الله الاقتصادية باعتباره سليلب دوراً حاسماً في دفع عجلة النمو الاقتصادي في البلاد".

تمويل المدينة

وكانت شركة إعمار المدينة الاقتصادية طرحت 255 مليون سهم للاكتتاب العام بقيمة اسمية قدرها 10 ريالات للسهم الواحد، وتم حصر الاكتتاب بالمواطنين السعوديين. وتسمى الشركة إلى استخدام صافي محصلات الاكتتاب في تمويل مشروع مدينة الملك عبد الله الاقتصادية الذي سيوفر أكثر من 500 ألف فرصة عمل أمام الكوادر السعودية عبر قطاعات العمل المتنوعة التي سيشتملها. ويهدف مشروع مدينة الملك عبد الله الاقتصادية، الممتد على مساحة 55 مليون متر مربع، إلى إقامة مدينة متعددة الأغراض تتألف من 6 مناطق رئيسية هي: الميناء البحري والمنطقة الصناعية والجزيرة المالية والمنشآت والأحياء السكنية والمدينة التعليمية الصحية. وسوف يتم تنفيذ المشروع على مراحل عدة. وتقوم الهيئة العامة للاستثمار بدور المشرف الرئيسي على المشروع، بالإضافة إلى دورها في توفير كافة المتطلبات والخدمات والتسهيلات. ■



مشروع مدينة الملك عبد الله الاقتصادية



تفضل بزيارة معارض جاكوار لاقتناء شريكك الأمثل.

البحرين: ١٧٢٥٦٦٦٦ - مصر: القاهرة: ٤٠١٧٢٢٩ - دبي/دبي: ٤٠١٧٢٥٦٦٦ / ٤٠١٧٢٥٦٦٦ - الأردن: عمان: ٥٥٣٦٦٨٠ - المملكة العربية السعودية: الرياض: ٣٧٧٠٠١١ - جدة: ٩٩٥٨٠٦٦٠ - الدمام: ٥٥٣٦٦٦٨ - الكويت: ٥٥٣٦٦٦٦ - لبنان: بيروت: ٥٥٣٦٦٦٦ - المغرب: ٢٢٥٦٦٦٦ / ٢٢٥٦٦٦٦ - عمان: مسقط: ٩٩٥٨٠٦٦٠ - باكستان: ٥٥٣٦٦٦٦ - قطر: الدوحة: ٤٣٦٦٦٦٦ / ٤٣٦٦٦٦٦ - سوريا: دمشق: ٥٥٣٦٦٦٦ - حلب: ٤٣٦٦٦٦٦ - الإمارات العربية المتحدة: دبي: ٤٣٦٦٦٦٦ / ٤٣٦٦٦٦٦ - أبوظبي: ٥٥٣٦٦٦٦



JAGUAR

كاملة مكملة.

كما الجاكوار ... رشيقة، أنيقة، قوية وسريعة. تأخذ عقلك وتأسر قلبك من أول نظرة، وتدعك حائراً بما يعجيك حقاً ... الأداء المحفّز، الحركات القوية أم التصميم الجذاب، الفاخر والرياضي ... بكل بساطة أنت مفتون بها كلها على بعضها .. في كل أشكالها وجميع موديلاتها. أتبحث عن المفامرة ... الانطلاق ... الجاذبية والتميز ... جاكوار هي أروع شريك لك على طول الطريق.

البوصلة للإستشارات تبشر نشاطها الشهر الحالي

د. ناهد طاهر: بيت استشارة سعودي المنشأ عالمي النشاط

BIBLIOTHECA ALEXANDRINA
المكتبة الوطنية

د. ناهد طاهر

لأدائه، والتي إن وجدت لا تُقاوَن بالاستفادة المالية والخبرة التي جنتها هذه البهوت العالمية، لذلك، سنقوم بتقديم خدمات في مجال إعادة الهيكلة والدمج والحياسة (Restructuring and Mergers & Acquisitions) لشركات القطاع الخاص لدينا لمعاوئتها على رسم ستراتيجيات تمكّنها من النمو والتطور محلياً وعالمياً.

خفف كلفة التمويل

وعن أهداف الشركة، تقول طاهر: "إن توسع أنشطة الشركات المحلية ورسم شراكاتها الاستراتيجية بمنظور عالمي متسارع النمو والتطور، سيكون محور نشاطنا من حيث الإدارة وتوفير التمويل بأصنافه المختلفة وبهيكيل يقلل من تكاليفها ويزيد من هوامش ربحيتها". وتضيف: "إن الشركات السعودية والخليجية عموماً عانت في السنوات السابقة من الاعتماد في توسيع أنشطتها على رؤوس أموالها والسيولة المتوفرة لديها أو من خلال الاقتراض البنكي المباشر والذي يُعد عالي التكلفة والذي أرقق ميزانياتها من دون أن يكون هناك تعاون واضح بين الممول والشركة على بناء ستراتيجية واضحة للنمو وفق الطلب المتوقع على نشاط الشركة. لذلك، فإن خدمات الاستشارات المالية الحالية تتطلب تخصصات دقيقة وجهداً محلياً مكثف للنهوض بالقطاع الخاص السعودي إلى الجيز العالمي. وسيكون محور نشاط شركة البوصلة هو القطاع الخاص المحلي وكذلك تقديم الاستشارات للجهات والمؤسسات الحكومية في مجالات التخصص إذا ما تم طلب خدماتنا".

وختمت بالقول: "رؤيتنا أن نكون بيت استشارة سعودي المنشأ عالمي النشاط، ونحن على ثقة تامة من خلال عزيمتنا على خدمة اقتصادنا وكفاءتنا البشرية وجهدنا التواصل من أجل الوصول لذلك وخلال فترة قصيرة".

أعلنت د. ناهد محمد طاهر، رئيسة مجلس إدارة شركة البوصلة للإستشارات، وهي شركة ذات مسؤولية محدودة، مقرها مدينة جدّه، أن عمل الشركة سيبدأ خلال شهر سبتمبر الحالي، إثر صدور الموافقة من قبل هيئة السوق المالية في المملكة العربية السعودية بالترخيص للشركة. وستعمل شركة البوصلة للإستشارات في مجال الإستشارات المالية ودراسات الجدوى والتحليلات الاقتصادية والتقييم المالي للشركات التجارية والصناعية وغيرها، من خلال تقييم أصولها سواء الثابتة أو الأصول الفكرية والاعتبارية منها.

المنطقة تختار للعمق

أشارت د. طاهر إلى أن المنطقة تختار إلى العمق والتحليل القائم على المعرفة في كثير من الشركات الاستثمارية الإستشارية المحلية، ما يتطلب بشدة المرحلة الحالية والمستقبلية للتنمية الاقتصادية في المملكة، حيث سيُشهد هذا القطاع نشاطاً ملحوظاً ومتسارعاً خلال السنوات القليلة المقبلة في ظل الانفتاح الاقتصادي العالمي وما تشهده المملكة خصوصاً بعد انضمامها إلى منظمة التجارة العالمية. وكذلك التوجه العام لجهة إعادة هيكلة نمط العمل وإبراز القطاع الخاص بشكل أكبر في الحركة الاقتصادية. وتقول د. طاهر: إن الطلب يتزايد حالياً على خدمات بيوت الاستشارات المالية المتخصصة وذات الجودة العالية، نظراً لإقبال المملكة على نشاط كثيف في مجالات الاندماج والحياسة وإعادة الهيكلة لكثير من الشركات في مراحلها المختلفة قبل أن تتمكن هيئة سوق المال من إدراجها في سوق الأسهم السعودية. "وهناك نقص واضح في هذه الخدمات المالية المتطورة وفقاً للمعايير العالمية في ما يخص تحليل المزايا والمخاطر في التعامل مع الأوراق المالية القائم على الأسس الاقتصادية المتينة". وتلفت طاهر إلى أن بدء إصدار السندات في سوق المال السعودية الذي تصدرته "سابك"

مؤخراً يُعتبر الخطوة الصائبة في طريق تنوع وتعميق دور سوق المال في التنمية الاقتصادية. "وهو ما يعني زيادة الحاجة إلى استشارات إصدار السندات وأيضاً ما يسبق ذلك من حيث السعي لهيكلة الشركات حتى يتم تصنيفها ائتمانياً بشكل جيد ما يسمح لها بإصدار السندات وفقاً لطبيعة نشاطها ومستقبلها الاقتصادي المتوقع".

مناخسة "البيوت" العالمية

وترى طاهر أن المرحلة المقبلة تتطلب ظهور شركات محلية ذات كفاءة عالمية عالية في مجال تقديم الإستشارات والأعمال المالية من حيث تقديم المشورة، وترتيب الأوراق المالية المصرفية مُضيفة: "إن اعتمادنا في السابق على الأسماء العالمية من بيوت الاستشارات لم يخلق خبرة مستدامة محلية تتعامل مع المتطلبات الإقليمية، بل أدى إلى تكاليف باهظة حققتها اقتصادنا المحلي من دون إضافة حقيقية طويلة المدى

التركيز على خدمة
القطاع الخاص المحلي

بنك الدوحة يستضيف مؤتمر "الحكمة" في ظل "العولة"



الشيخ عبد الله بن سعود آل ثاني

أقيم في الدوحة، مؤخراً، مؤتمر "الحكمة"، الذي استضافه بنك الدوحة في فندق شيراتون، وحضره عدد من كبار الشخصيات من مختلف المؤسسات الحكومية والقطاعات الخاصة. افتتح المؤتمر محافظ قطر المركزي الشيخ عبد الله بن سعود آل ثاني، الذي أكد على أهمية الحكومة القوية في ظل العولة والتنافس الشديدين بين المؤسسات، ويقول: "أصبحت هناك حاجة ملحة إلى تبني إطار عمل قوي للحكومة، نظراً للعديد من الانتكاسات المؤسساتية حول العالم، وكان مصرف قطر المركزي موكباً لتطورات

موضوع الحكومة في البنوك والمؤسسات المالية، وأصدر التعليمات اللازمة التي تهدف إلى سلامة واستقرار الجهاز المالي والمصرفي، من حيث تحديد مسؤوليات مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية في مجال وضع السياسات والاستراتيجيات وتحديد الصلاحيات ووضع الخطط المناسبة للمحد من المخاطر وسلامة الأنظمة الداخلية ومسؤوليات البنوك أمام المساهمين والمصرف المركزي".

وتناول المتحدث الرسمي في المؤتمر، المدير التنفيذي لمعهد الحكومة وكبير الاقتصاديين في مركز دبي المالي العالمي، ناصر السعدي أهمية تبني الحكومة على مستوى الدولة والمؤسسات على حد سواء، مععدد السياسات الرئيسية التي تستوجب الالتزام بمعايير الأنظمة المالية، ومعتبراً أنّ "النقص في المعايير الرئيسية في المجالات المتعلقة بالسياسات هو السبب الذي أدى إلى تضخيم وتعقيد وزيادة الأزمات المالية، وأن الدول التي تلتزم بالمعايير الرئيسية يمكنها أن تتفهم باقتصاد قوي يتميز بحكومة جيدة في عمل المؤسسات، وببيئة أعمال تلتزم بالأخلاقيات، بالإضافة إلى نظام مالي تتم إدارته بأسلوب آمن وفعال".

وتحدث نائب الرئيس التنفيذي لدي بنك الدوحة سيقارامان عن "نظرة المتمرسين إلى الحكومة" معطياً أمثلة مفصلة على الأنواع المختلفة لقصور الشركات واضطرابها الذي هو عالم الشركات على المستوى الدولي خلال السنوات القليلة الماضية. فتحدث عن قصور شركة إنزون للعلاقة للمطافة، وشركة منتجات الألبان الإيطالية الضخمة Parmalat، وشركة HHH الأسترالية للتأمين، وشركة WorldCom للاتصالات، وأعطى أمثلة كذلك على الأنواع المختلفة للأحداث الخاصة بالشركات والتي شوهت سمعة المؤسسات ذات العلاقة. وحذّر من مساوئ ازدياد جشع الشركات، والإصرار على الأرباح قصيرة الأجل، وتقصد الإغواء والتضليل والتلاعب والغش وسوء استخدام السلطة والإفراط في المخاطرة من دون موافقة المساهمين، وانعدام الشفافية والأخلاقيات والقيم.

"الاتحاد الوطني" الاماراتي يتملك حصة حاكمية في بنك الاسكندرية

نجح بنك الاتحاد الوطني الإماراتي في اقتناص صفقة شراء حصة المال العام في بنك الإسكندرية التجاري والبحري، البالغة 58,2 في المئة من إجمالي رأس مال البنك. وبلغت قيمة الصفقة 150,3 مليون جنيه، بدل الأسهم التي تتوزع ملكيتها بنسبة 32 في المئة لقطاع النقل البحري و 17 في المئة لبنكي "الاستثمار القومي" و"القاهرة"، وقد بلغت قيمة السهم 23 جنيهاً. وكانت هذه الحصة تقدر بنحو 65,3 مليون جنيه، حيث يبلغ إجمالي رأس مال البنك 112 مليون جنيه موزعة على 11,2 مليون سهم بقيمة اسمية قدرها 10 جنيهات للسهم.

ويقول رئيس مجلس إدارة بنك القاهرة محمد بركات أن وزارة الاستثمار فوّضت بنك القاهرة ببيع حصة القطاع العام في بنك الاسكندرية التجاري والبحري، ويشير إلى أن شروط الصفقة تتضمن إمكانية تملك "الاتحاد الوطني الإماراتي" كامل أسهم البنك، ويحدد أدنى حصة المال العام، على أن يلتزم المشتري بزيادة رأس مال البنك المدعوم إلى 500 مليون جنيه، وبالحفاظ على حقوق العاملين في البنك. ومن المقرر أن يقوم بنك الاتحاد الذي حصل على موافقة البنك



محمد بركات

المركزي المصري بإنهاء إجراءات تنفيذ الصفقة في بورصة القاهرة للأوراق المالية، على أن يتضمن عرض الشراء عرضاً موازياً لحملة أسهم البنك من غير حصة المال العام وبالسعر نفسه، وبذلك يمكن لبنك الاتحاد الوطني شراء بقية الحصص والاستحواذ على كامل البنك.

ندير صادراتك

لتدير أعمالك.



إدارة الأعمال ليست بالأمر السهل. فضلاً عن أعباء الشحن والتصدير إلى الدول الأخرى. دي اتش ال تريحك من كافة التعقيدات والعقبات عبر خدمة مضمونة من الباب إلى الباب مع شريك واحد، فاتورة واحدة، عملة واحدة، ومساعدة خبيراتها في جميع المراحل. كل ذلك من أجل أن تنفرغ أنت لمجال تفوقك ونحن لمجال تفوقنا. إنها طريقة عمل دي اتش ال التي تتميز بروح الإجاز والكفاءة التي ليس لها حدود.

www.dhl.com

تسهيل التصدير

المجموعة القابضة

(تي إنش جي): 3 جوائز

من "مهرجان كان الدولي للإعلان"



جوزيف غصوب

توقعت المجموعة القابضة (تي إنش جي)، المتخصصة في العلاقات الإعلامية والاتصال، أن يتجاوز حجم أعمالها في المنطقة 382 مليون دولار خلال السنة المالية 2006. ويقول الرئيس التنفيذي لـ تي إنش جي جوزيف غصوب الذي يتولى مهام الرئيس ورئيس المجلس العالي للمجموعة الدولية للإعلان: "يشكل العام 2006 الذي لم ينته بعد، منعطفاً مهماً بالنسبة للمجموعة، وتأتي الإنجازات التي تحققت خلاله حتى الآن، تنويعاً لسيرة نجاح حافلة بالتطورات. فقد شهدت المجموعة خلال السنوات الماضية نمواً كبيراً،

تحالف خليجي - مغربي للاستثمار في المملكة المغربية

وقّع تحالف استثماري خليجي - مغربي يضم كلا من "فينشر كابيتال بنك"، والشركة التجارية العقارية (الكويت)، وصندوق الإبداع والتدبير للتنمية (المغرب)، مذكرة تفاهم وتعاون تهدف إلى استغلال الفرص الاستثمارية في المغرب من خلال مشاريع مشتركة بين المؤسسات الثلاث ومستثمريهم الاستراتيجيين في مختلف القطاعات الاقتصادية في المملكة المغربية.

واعتبر الرئيس التنفيذي لـ "فينشر كابيتال بنك" عبد اللطيف محمد جناحي أن الفرص الاستثمارية الواعدة التي تزخر بها المملكة المغربية تعتبر واحدة من أهم قنوات التعاون والتكامل الاقتصادي. وقال: "ستفتح هذه الاتفاقية لـ "فينشر كابيتال بنك" ولحلقاته

27.4 مليار جنيه رأس مال شركات

تأسست في مصر في 6 أشهر

أظهر تقرير صادر عن "مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار" التابع لمجلس الوزراء المصري أن حجم رؤوس أموال الشركات التي تم تأسيسها في مصر خلال النصف الأول من العام الحالي ارتفع

ليتجاوز معدله السنوي في الأعوام الثلاثة الماضية 20 في المئة. ونتوقع أن تتواصل هذه المسيرة بهذا الزخم مع اعتراف المجموعة بدخول أسواق وبلدان جديدة في المنطقة. وتعكف المجموعة التي يعمل فيها 1340 متخصصاً في مجال العلاقات العامة والإعلان، على تطبيق برنامج لتوسيع أعمالها، حيث افتتحت مكاتب جديدة في إيران والجزائر وتونس وقطر والبحرين خلال العام الحالي، لتضاف إلى شبكتها المكونة من 35 مكتباً. كما تعززت المجموعة افتتاح مكاتبين آخرين في السودان وسلطنة عمان خلال في الربع الأخير من هذا العام.

وتضم المجموعة القابضة، شركتي الإعلان "تيم يونغ أند روبيكام" و"إنترماركتس"، وشركتي "أصدا" و"بولاريس" المتخصصة في مجال العلاقات العامة، وشركة "وندرمان" المتخصصة في مجال التسويق المباشر، و"ميديا إدج سبيا"، الفرع المتخصصة في شراء المساحات الإعلانية. وتوفر المجموعة طيفاً واسعاً من الخدمات لأكثر من 260 عميلاً في 15 بلداً في مختلف أنحاء منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وحققت المجموعة إنجازاً كبيراً في مهرجان "كان" - بحصول "وندرمان" على "أسد كان الذهبي" عن فئة التسويق المباشر، وتيم يونغ أند روبيكام" على "أسدين فضيين".

ووصلت "تيم يونغ أند روبيكام" إلى قائمة المرشحين النهائيين لـ 4 جوائز من فئات المهرجان، ما يجعلها أول شركة من منطقة الشرق الأوسط تصل إلى المرحلة النهائية في فئة الإعلانات التلفزيونية.



عبد اللطيف محمد جناحي

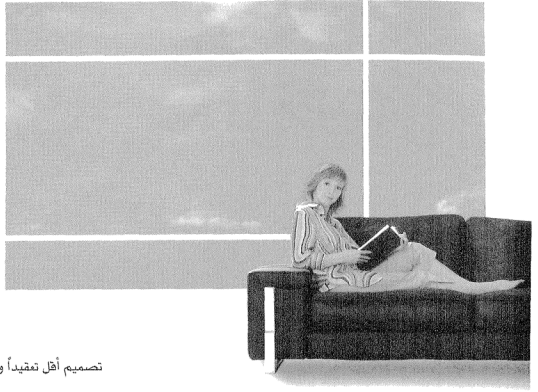
القناة المؤسسية والالية المدروسة للتوسع في السوق المغربية وفي الوقت ذاته تتيح

التعاون والتحالف مع صندوق الإبداع والتدبير للتنمية الذي يعتبر إحدى أهم المؤسسات الاستثمارية في المغرب ورعاية العديد من المشاريع الاستثمارية والاستثمارية الوطنية في مختلف قطاعات الاقتصاد المحلي.

من جهته، اعتبر الرئيس التنفيذي للاستثمار في المشاريع الناشئة وتطويع الأعمال لـ "فينشر كابيتال بنك" د. أحمد الجوهري أن "هذه الاتفاقية هي بادرة رائدة وتأكيد عملي للربط بين رؤوس الأموال الخليجية والخبرة المصرفية والاستثمارية لمؤسساتنا".

الى 27,4 مليار جنيه، بنمو بلغت نسبته 22,9 في المئة مقارنة بالفترة عينها من العام 2005.

وذكر التقرير أن عدد شركات الأموال بلغ 2066 شركة خلال فترة الدراسة، مقابل 3820 شركة للفترة المماثلة من العام الماضي بانخفاض نسبته 45,9 في المئة. أما شركات الأفراد التي تم قديمها بالسجل التجاري فبلغ عددها 2693 شركة مقابل 6066 في الفترة نفسها من العام 2005 بانخفاض نسبته 56,4 في المئة.



تصميم أقل تعقيداً وأكثر تميزاً

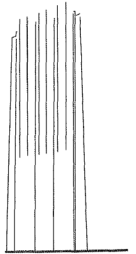
INDEX

وأخيراً، ذروة التصميم المعماري المبسط تمانق أفق دبي، من خلال مبنى إندكس.

يتميز مبنى إندكس بموقعه الحيوي ضمن مركز دبي المالي العالمي، المحور الإقليمي للخدمات المالية، ويتألف من ٨٠ طابقاً مصمماً بتطلعات مستقبلية. تم تخصيص ١٥ طابقاً من المبنى للشقق السكنية الفخمة المبنية بمواد عالية الجودة، ويتصاميم داخلية مستوحاة من أرقى المعايير العالمية، تساهم جميعها بتوفير نمط عيش استثنائي وراقٍ لكوكبة من نخبة رجال الأعمال.

يضم مبنى إندكس التابع لشركة الاتحاد العقارية، إحدى أهم شركات تطوير واستثمار العقارات في المنطقة، والمصمم من قبل شركة فوستر وبارتيرز الهندسية، شققاً سكنية تتنوع ما بين غرفة واثنين وثلاث غرف، بالإضافة إلى شقق علوية بطابقين مكونة من أربع وخمس غرف، جميعها متوفرة على أساس التملك الحر.

لا مثلاًك عمار يتسم بتصميم أقل تعقيداً وأكثر تميزاً، اتصلوا اليوم بشركة الاتحاد العقارية.



شركة الاتحاد العقارية ش.م.ع.

هاتف مجاني: 800-UPSALE، ص.ب: ٢٤٦٤٩، دبي، ع.م.

هاتف: ٨٨٥ ١٥٥٥ (٤)، فاكس: ٨٨٥ ٢٦٦٦ (٤)، +٩٧١

upsale@up.ae





ناصر الشعالي

إطلاق هذين المؤشرين مع تنامي الطلب العالمي على المنتجات المالية الإسلامية. وتأتي هذه الخطوة في إطار التزام مجموعتنا العميق بتقديم حلول تناسب المستثمرين في أنحاء العالم كافة.

من جهته، قال المدير التنفيذي للعمليات في بورصة دبي العالمية ناصر الشعالي: "يصل حجم أسواق المال الإسلامية حالياً إلى أكثر من 300 مليار دولار، وهو ينمو بنسبة 15 في المئة سنوياً. ويعكس إطلاق المؤشرين الجديدين الجهود الحثيثة التي تبذلها بورصة دبي العالمية لتطوير القطاع المالي الإسلامي، إذ يهدفان إلى إيجاد أسواق مالية عالية السيولة لمنتجات جديدة تستقطب المستثمرين المحليين والإقليميين والعالميين على حد سواء".

وكانت بورصة دبي العالمية قد أطلقت في يونيو الماضي، وبالتعاون مع "فوتسي"، أول مجموعة مؤشرات لمنطقة دول مجلس التعاون الخليجي تستند إلى أداء أسهم يمكن تداولها من قبل المستثمرين المحليين والإقليميين والعالميين في الإمارات العربية المتحدة والكويت وقطر. وتعزز بورصة دبي و"فوتسي" تطوير المزيد من المؤشرات في المستقبل.

"بورصة دبي العالمية" و"فوتسي": مؤشران خليجيان وفق الشريعة الإسلامية

أطلقت بورصة دبي العالمية ومجموعة فوتسي (FTSE)، المزود العالمي لمؤشرات أسواق المال، مؤشرين خليجيين جديدين للأسهم متوافقين مع الشريعة الإسلامية يمكن تداول مكوّناتهما من قبل المستثمرين المحليين والإقليميين والعالميين. ويهدف المؤشران إلى توفير منتجات استثمارية متطورة، مثل صناديق تعقب أداء المؤشرات، شهادات المؤشرات، صكوك خيارات الشراء اللاحق، والمحافظ التي يتم تداولها في البورصة. والمؤشران الجديدان هما: مؤشر فوتسي بورصة دبي العالمية الكويتي 15 الإسلامي (FTSE DIFX Kuwait 15 Shariah Index) الذي يقوم على أداء 15 سهماً متوافقة مع الشريعة الإسلامية في الكويت. ومؤشر فوتسي بورصة دبي العالمية القطري 10 الإسلامي (FTSE DIFX Qatar 10 Shariah Index) الذي يقوم على أداء 10 أسهم متوافقة مع الشريعة الإسلامية في قطر. وقال الرئيس التنفيذي لـ "فوتسي" مارك ميكيبس: "يتزامن

شركة CFH: الإقبال الأول لصندوق "ميريو 2" العقاري



فوزي فروح

حققت شركة كوربوريت فاينانس هاوس (CFH) نجاحاً في الإقبال الأول لصندوق الاستثمار العقاري "ميريو 2" بمبلغ 30 مليون دولار. وسيقوم الصندوق المذكور بالاستثمار في مشاريع سكنية وتجارية بين دبي وأبو ظبي والدوحة وعمان وبيروت، أما الإقبال الثاني والأخير فيتم أن

أواخر نوفمبر المقبل ويتوقع أن يصل مجموع الاكتتابات إلى 50 مليون دولار.

اتخذ مدير الصندوق كريم شمس الدين مدينة دبي مقراً لفريق إدارة "ميريو 2"، علماً أن مقر الشركة الرئيسي يبقى في بيروت. ويقول شمس الدين أن "صندوق ميريو 2 يملك الجهوية والخبرة الكافيتين للاستفادة من النشاط العقاري المتنامي في منطقة الخليج". كما أعلن عن "استعداد الفريق لبذل كل الجهود من أجل تحقيق العائدات المطلوبة، والاستفادة من الخبرة السابقة مع "ميريو 1" الذي تجاوزت عائداته 20 في المئة سنوياً.

بالإضافة إلى إدارة صناديق الاستثمار العقاري، تقدم شركة كوربوريت فاينانس هاوس خدمات الاستشارات المالية للدمج والاستحواذ وإدراج الأسهم وهيئة الدين والائتمان الخاص. ويقول الرئيس التنفيذي للشركة فوزي فروح أن الشركة تخطط للتوسع الاستراتيجي في الخليج عبر فتح مكتب في الرياض مطلع العام 2007، إضافة إلى مكنتي بيروت ودبي.

الوكالة الإسلامية الدولية للتصنيف في مركز دبي المالي العالمي



من اليسار: خالد العبودي رئيس مجلس إدارة الوكالة الإسلامية الدولية للتصنيف، د. عمر محمد أحمد بن سليمان، وجلال عباس زبيدي

أعلنت "الوكالة الإسلامية الدولية للتصنيف" عن عزمها تأسيس مكتب لها في مركز دبي المالي العالمي، لتوفير خدماتها انطلاقاً منه. وكانت الوكالة باشرت عملها في يوليو 2005 بدعم من مصارف ومؤسسات مالية ووكالات تصنيف.

وقال محافظ مركز دبي المالي العالمي، د. عمر محمد أحمد بن سليمان "إن المركز يسعى إلى إرساء معايير جديدة للتميز في الخدمات المالية الإسلامية. ووجود هيئة مستقلة لتقييم توافق الشركات والمؤسسات مع الشريعة الإسلامية، من شأنه أن يعزز التطور الكبير لقطاع المال الإسلامي الذي يعد اليوم الأسرع نمواً بين القطاعات المالية في العالم. ونحن نتطلع إلى التعاون مع الوكالة الإسلامية الدولية للتصنيف من أجل دعم معايير القطاع في كافة أرجاء المنطقة".

إندكس. معلم بتصميم مبسط، وخصائص مميزة.

INDEX

تم إنشاء مبنى إندكس ضمن موقع استراتيجي في قلب مركز دبي المالي العالمي. الواجهة الإظلمية الأولى للخدمات المالية. يتألف إندكس من ٨٠ طابقاً تتنوع ما بين شقق ومكاتب فخمة تم انتقاء موقعها بدقة وعناية، بحيث تلبي متطلبات نخبة رجال الأعمال والشركات العالمية المرموقة.

صُمم إندكس - التحفة الأقل تعقيداً والأكثر تميزاً - من قبل شركة هوستر وبارتورز الهندسية العالمية الحائزة على جوائز تقدير عالمية، وذلك لبراعتها في إبداع المعالم المعمارية الفريدة.

إن إندكس هو مشروع آخر يضيء سجل إنجازات شركة الاتحاد العقارية، التي تغطي بتقدير واسع في المنطقة. نظراً لما تقدمه من خدمات وابتكارات فائقة الجودة من خلال مشاريعها السكنية والتجارية.

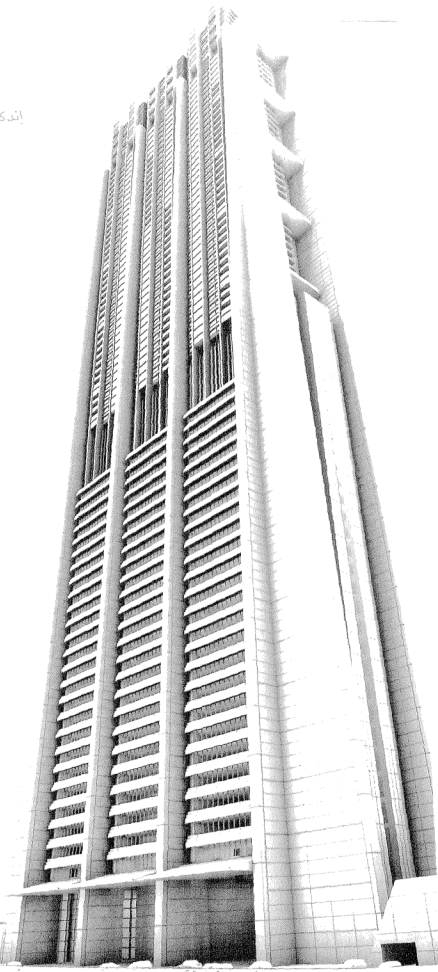
يزخر إندكس بإمكانات تجارية وسكنية هائلة تلبي وتثقف طموحاتكم.

لمزيد من المعلومات حول التملك الحر للمكاتب والشقق أو الشقق العلوية بطابقين، اتصلوا اليوم بشركة الاتحاد العقارية.



شركة الاتحاد العقارية ش.م.ع.

هاتف مجاني: 800-UPSALE، ص.ب: ٢٤٦٤٩، دبي، إ.ع.م.
هاتف: ١٥٥٥ ٨٨٥ (٤) فاكس: ٩٦١ ٨٨٥ (٤) ٩٦١
upsales@up.ae



لبنان: الدولة أولاً

الدولة. ونعتقد أنّ انخراط حزب الله في جسم الدولة بقناعة وبفعالية، ومن دون ازدواجية لا في الكلام ولا في الفعل، من شأنه أن يؤسس لمرحلة جديدة، وأن يكون قدوة للفئات الأخرى. ولعلّ ذلك يساعد ولو تدريجياً على الانتقال من حالة المواطن - الغريب إلى حالة المواطن - الدولة، إذ لا أمل ولا استقرار ولا ازدهار ولا استئمار إلا بوجود دولة مركزية قوية وقادرة وعادلة.

التضامن والاحتضان

ومما عزز صمود المقاومة على مدى 33 يوماً ظاهرة الاحتضان التي برزت في المجتمع اللبناني ومن مختلف طوائفه وفئاته. وقد حفلت هذه الظاهرة بشعور حقيقي نابع من إنسانية فذة، وواجب وطني، وقيم أخلاقية. لقد سقطت الاعتبارات الطائفية. كل الشاخصين جراء الحرب بين كل الحاضنين في كل لبنان، والاستثناء القليل، لا يلغي القاعدة، والنتوءات المحدودة هنا وهناك لا تمحو الصورة الإيجابية العامة. ولم يشهد لبنان في تاريخه مثل هذا الاحتضان ومثل هذا السخاء. ولم يكن ذلك نتيجة لبض مشاعر وسلوكيات الناس، بل كان في الوقت نفسه صدق لمواقف معظم القيادات السياسية التي أخضعت ضروورات السياسة لواجبات الاحتضان.

ومما لا شك فيه أنّ هذا الاحتضان وعلى الرغم من الخلافات السياسية الحادة حول قضايا عدة، من الممكن التأسيس عليه ليتحوّل من احتضان إنساني إلى تضامن وطني حقيقي، وهذا التحوّل هو من مسؤوليات القيادات السياسية وفي طليعتها حزب الله من أجل خلق نسيج اجتماعي متداخل ومتعاون ينضوي تحت مظلة الدولة القوية والقادرة والعادلة.

التضامن السياسي

والواقع أنّ التضامن الإنساني والاجتماعي عبّر عن تضامن سياسي متميّز رعته الحكومة بقيادة الرئيس فؤاد السنيورة الذي برز كرجل دولة بامتياز، وقاد السفينة السياسية بحكمة وحكمة وصبر وطول أناة، لقد اتّفق الرئيس السنيورة عملية تدوير الزوايا، وتمكّن من استخلاص النقاط السبع التي لخصت الحل اللبناني بكل جوانبه وأبعاده، وجاءت هذه النقاط وبإجماع وطني لتعطي الدولة - التي طال انتظارها - زمام المبادرة. حملها السنيورة إلى روما وأجاد مخاطبة العالم، وتمسك بها في بيروت أمام كل الموفدين الذين

**لبنان يواجه شبح الهجرة
والبطالة وتوقّف أو تباطؤ
حركة الاستثمار**

بعد ثلاثة وثلاثين يوماً من القصف الإسرائيلي المدمر للبشر والحجر واللثة، خرج لبنان بفضل عوامل عدة محلية وإقليمية ودولية من وطأة العدوان الإسرائيلي الهجمي، ليدخل تحت مظلة القرار الدولي الرقم 1701 وليرتبط مصيره وطناً وإنساناً بمدى القدرة على تطبيق مندرجات هذا القرار بمختلف بنوده ومراحله.

والقرار الدولي الذي صدر بإجماع مجلس الأمن لا تزال دونه صعوبات وعراقيل أقلها، وحتى كتابة هذه السطور، استمرار الخروقات الحربية من جانب العدو الإسرائيلي، واستمرار الحصار المفروض على لبنان جواً وبحراً وبراً، وارتباط ذلك باحتمال مجيء قوات الطوارئ الدولية (اليونيفيل).

غير أنّ عدم انحسار غبار الحرب، واستمرار الغموض حول الطول السياسية أو "الطحلة" على الأقل، لا يمنع من التوقّف عند أمرين أساسيين:

الأول: وجوب التأمل في ما حصل، وإجراء مراجعة دقيقة وموضوعية في إطار من الحوار الهادئ والنقاش البناء، الذي يشكل الحل الوحيد لتحديد الرؤية والخيارات، بل يشكل السبيل الوحيد لتجاوز عملية الحاسية والمساءلة التي يصعب إجراؤها في ظل تكوينات المجتمع اللبناني، وطبيعة الحياة السياسية السائدة ماضياً وحاضراً.

الثاني: وجوب التنبّه إلى مخاطر وتداعيات ومحاذير المرحلة الانتقالية التي يعيشها لبنان والتي تنقسم بالرمادية، والتي تقلت لبنان من مرحلة الحرب إلى مرحلة القلق، ولعله من المفيد في إطار هذين الأمرين التوقّف عند النقاط الآتية:

صمود المقاومة

برز صمود المقاومة خلال الحرب عاملاً أساسياً ومهماً وذا تأثير كبير على مستقبل لبنان في مرحلته الجديدة. فقد أظهر حزب الله وبقية أمينه العام السيد حسن نصرالله، كفاءة عالية ليس في القتال والتصدي وتكبيد العدو خسائر في البشر والعتاد، بل كذلك في التنظيم والتجهيز وفي الإدارة والإعلام في المجالس الحربية والسياسية. وهذه الكفاءة لغت انتظار المراقبين في الداخل والخارج وفاجأت البعض منهم، وكانت موضع احترام وتقدير. وبينما أدى هذا الصمود إلى تداعيات كبيرة في المجتمع الإسرائيلي وإلى قيام أزمة سياسية لا تزال في بداياتها، فإن المولّ على من هذا الصمود توظيفه إيجابياً في لبنان، وما يأمّله المواطن اللبناني هو أن يوظف حزب الله مثل

هذه الكفاءة في إطار الدولة وهو جزء أساسي منها، بحيث يسهم وإلى حد بعيد في تحسين هذه الدولة تنظيمياً وأداءً. فبعد انتهاك حرمت الدولة على غير صحيح، بات لبنان في أشد الحاجة إلى مثل هذا الأداء الفعّال والشفاف في إطار

أمام لبنان فرصة لتوظيف الاهتمام الدولي واستلحاق الإفادة من الفوائض النفطية

لقد خرج لبنان من الحرب بخسائر اقتصادية كبيرة تكاد تتجاوز ب قيمتها نصف الناتج المحلي الإجمالي (15 مليار دولار حسب تقدير برنامج الأمم المتحدة للإئعام). ولعل غير الظاهر للعيان من هذه الخسائر هو أكبر وأشد خطورة من

الظاهر منها، ذلك أن الأضرار المباشرة يمكن تقديرها ويمكن إعادة بنائها أو ترميمها سواء كانت جسوراً أو بيوتاً أو مصانع، إلا أن إعادة تحريك النشاط الاقتصادي مسألة تستغرق وقتاً وتحمل في بطء عودتها خسائر متراكمة يوماً بعد يوم. والأصعب من ذلك هو استعادة الثقة، ثقة اللبنانيين بوطنهم المستقر، وثقة الخارج بلبنان وبدوره الاقتصادي. إن التحدي الأكبر هو في التمكن من استقطاب المستثمرين الذين كانوا يبدأوا استثمارات ضخمة في لبنان كان مؤملاً أن تسهم كثيراً في تنمية اقتصاده وفي توفير فرص العمل لأبنائه. كما أن التحدي الأكبر هو في وقف نزيف الهجرة وفي استعادة من غادر (أكثر من 280 ألف جواز سفر خلال شهر). فإذا فرغ لبنان من أبنائه لاسيما النخب منهم، وإذا ابتعد عنه المستثمرون، فماذا يبقى منه وفيه؟ وماذا يبقى ما يستحق أن تقاوم من أجله؟

إن لبنان يواجه اليوم شعباً مخيفاً يطل عليه برؤوس ثلاثة هي: الهجرة والبطالة وتوقف أو تباطؤ الاستثمار.

إن الأسئلة كثيرة وصعبة: كيف نبني دولة قوية وقادرة وعادلة تلغي ازدواجية الدولة والمقاومة؟ ما دور لبنان في هذه المنطقة؟ هل يصون نموذج أم يغيره؟ ما ليس من شروط المقاومة بناء الاقتصاد، وتوفير فرص العمل، ووقف الاستجداء على أبواب السفارات طلباً للهجرة؟ ليس من شروط الانتصار أو الصمود تأمين مستقبل الأجيال الطامحة بالعلم والتقدم وعدم قتل الأحلام؟

إن لبنان أمام فرصة ذهبية قد لا تتكرر تتمثل في أمرين:

– الاهتمام الدولي والعربي بهذا البلد وعلى نحو لم يعهده بلد آخر في العالم. فهذا البلد يخصص وشعبه وانفتاحه وانتشار أبنائه، كُن لنفسه صورة (Image) في العالم أثار محبة له وإعجاباً به وعطفاً تجاهه.

– إن المنطقة تشهد فوائض مالية ضخمة نتيجة لارتفاع أسعار النفط والغاز، وكان من المؤكد أن لبنان سوف يستفيد من هذه الفوائض ومن خلال استثمارات سبّلت في العام 2005 نمواً كبيراً على الرغم من خسارة لبنان رجلاً كبيراً انتفذه في هذه الأيام، هو الرئيس الشهيد رفيق الحريري.

لبنان أمام مفترق، إما يضع في مناهات سراع الآخرين، وإما يحتفظ بأرباحه ويستقبله تلو كُلاً إسرائيل تحصى خسائرها لأول مرة في تاريخها. ■

"الاقتصاد والأعمال"

وبالطبع كان التعاون المتميز الذي قام بين الرئيس السنيورة ورئيس مجلس النواب نبيه بري عاملاً أساسياً في الوصول إلى القواسم المشتركة، وذلك نتيجة للتفكير اللبناني المستقل عن أية مؤثرات أو ضغوطات، ثم الحرص على تغليب المصلحة العامة على كل ما عداها من مصالح خاصة أو قنوية.

ديبلوماسية الممكن

والإجماع اللبناني الذي يبرز في النقاط السبع مكن لبنان إلى جانب صمود المقاومة، من تحقيق إنجاز لبناني متميز لم يعرفه الوطن منذ سنوات طويلة، فقد أثبتت الديبلوماسية اللبنانية وبشخص وزير الخارجية بالوكالة طارق متري أنها قادرة على الوصول إلى الأهداف المرجوة ولو بالحد الأدنى، وعلى تحقيق الأقل سواء بدلاً من الأسوأ إذا ما أتبع لها المجال ومن خلال موقف صلب يرتكز على إجماع يعمل كل المزايدات ومن أي جهة أتت.

لقد تمسكت الديبلوماسية اللبنانية بالنقاط السبع، عيّرت من خلالها عن مصلحة لبنان، وحرصت عبرها على تجنب الفتنة، تحظي هذا الموقف بدعم وتحرك من الأشقاء وبتفهم من الأصقاء.

الرحلة الرومانية

وعلى الرغم من القرار 1701، فإن لبنان دخل في مرحلة رمادية وكأنه ما زال يتأرجح بين تجدد الحرب وبين الانقسامات الداخلية. ويعود ذلك بالطبع إلى العراقيل القائمة بوجه تطبيق القرار الدولي نتيجة للتجاذبات والصراعات الإقليمية والدولية الجارية على أرض لبنان. وبعيداً عن هذه التجاذبات وطبيعتها، يبرز الإجماع اللبناني مجدداً عاملاً حاسماً في قطع الطريق على هذه الصراعات، وتعطيل مفاعيلها بهدف التسليم بأهمية الدولة كمرجعية أولى وأخيرة "لا تكون آخر من يعلم وأول من يُطالب" كما قال رئيس مجلس الوزراء اللبناني فؤاد السنيورة في اليوم الأول لاندلاع العدوان.

وهنا وفي هذه المرحلة تبدو أهمية شعار "لبنان أولاً" الذي طرحه سعد الحريري في ذكرى استشهاد والده. وبعيداً عن السياسة نقول أن هذا الشعار يجب أن يحظى باهتمام جميع الأفراد. للجميع تحالفات وارتباطات ومصالح، لكن ينبغي أن يكون لبنان سقف الجميع، ولبنان بحاجة إلى حكماء يساعدونه لاجتياز هذه المرحلة الخطيرة والمصيرية بأقل قدر ممكن من الأضرار. والمطلوب مواقف جريئة وصريحة وحاسمة من أجل إخراجنا من هذه المحنة ووضعنا على سكة الحلول النهائية التي هي وحدها كفيلة بتمكينه من إعادة وبناء الاقتصاد من جديد واستعادة الثقة به.

مسيرة من النجاح المتواصل. أودي تفوز بجوائز عالمية متميزة في كافة فئات السيارات.

سيارة أودي A8.
رابحة ٣٣ جائزة.

سيارة أودي Q7 الجديدة.
رابحة ٥ جوائز.



الريادة عبر التكنولوجيا.

لا تزال أودي تحتل مركز الصدارة، فالعدد المدهش من الجوائز العالمية التي فازت بها كل فئة من فئات سياراتها، هو دليل قاطع على ريادة التكنولوجيا والتقنيات التي تشكل جوهر سيارات أودي. ومسيرة النجاح هذه تثبت التزام شركة أودي بفلسفة "الريادة عبر التكنولوجيا"، التي تمنحها الحافز لتحقيق الإنجازات بأرقى المستويات وفي كافة المجالات، بما في ذلك الفوز برضى العملاء. يدعوك وكيل أودي المحلي لاختبار مجموعة طرازات أودي، واكتشاف كيفية استمرارها في إرساء معايير رائدة في تاريخ عالم السيارات.

الإمارات العربية المتحدة: أبو ظبي: شركة علي وأولاده ذ.م.م. هاتف: ٩٧١ ٢ ٦٦٥٨٠٠٠ - دبي: الخابوذة للسيارات ذ.م.م. هاتف: ٩٧١ ٤ ٣٤٧٥١١١ - الأردن: شركة نقل للسيارات، عمان، هاتف: ٩٦٢ ٦ ٥٨٢٠٧٣٩ - البحرين: بهيماني وإخوانه ذ.م.م. الهواتف: ٩٧٣ ١٧٧٠ ٢١١١ - الكويت: شركة فزاد الغانم وأولاده للسيارات ذ.م.م. هاتف: ٩٦٥ ٨١١١١٨ - المملكة العربية السعودية: سامكو، جدة، هاتف: ٩٦٦ ٢ ٦٨٢٢٠٠٠ - الخبر، هاتف: ٩٦٦ ٣ ٨٥٨٨٨٥٥ - الرياض، هاتف: ٩٦٦ ١ ٤٦٦٠٠٤٤

Vorsprung durch Technik www.audi-me.com
الريادة عبر التكنولوجيا

سيارة أودي A4
رابحة ٢١ جائزة

سيارة أودي A6
رابحة ٣٤ جائزة



اليمن: شركة الأحول للتجارة العامة التضامنية، هاتف: ٩٦٧ ٤٤٢٦٥٨ • سووية، شركة كركور للتجارة، دمشق، هاتف: ١١ ٥٢٢٥٢٠١ • عُمان: سيارات الوطنية ش.م.م،
تلف: ٥٧٣٧٥٥ • ٩٦٨ ٢٤ • فلسطين: للشركة المتحدة لتجارة السيارات، القدس، هاتف: ٢ ٦٢٨٢٤٣٠ • قطر: سعد بوزوير للسيارات، الدوحة، هاتف: ٤٦٦٦٦٦٠ • لبنان:
رؤسسة فد.ا كنانة (كتانه إيلوان)، بل.م.، بيروت، هاتف: ١ ٥٦٠٥٥٥ • ٩٦١

امتحان ما بعد العدوان

..... بقلم د. شفيق المصري

تحت طائلة ما هو أسوأ، ليس فقط في لبنان وإنما في الشرق الأوسط كله.

1 - **الحكومة اللبنانية:** أورد القرار 1701 عدداً من النقاط التي تصبّ في مصلحة الحكومة اللبنانية، ويُنتظر أن تسعى هذه الحكومة إلى توظيفها من أجل تحقيق ما كانت ولا تزال ترفعه كشبهاعبارات. فالقرار حرص على تأكيد حق لبنان في السيادة والاستقلال والوحدة الوطنية، متعاطفاً مع النقاط السبع للحكومة من جهة، ومؤكداً على اتفاقيتي الهدنة والاطمان من جهة ثانية. كما طالب الدول الأخرى بمساعدة الحكومة اللبنانية في بسط سلطتها وضبط حدودها وفرض قوانينها، إضافة إلى الامتناع عن كل ما يعرقل تنفيذ أو يسيء إلى أهدافه. ولكن القرار تضمن، من ناحية ثانية، فقرات وبنوداً غامضة يمكن أن تصبّ في مصلحة إسرائيل إلى جانب البؤد الأخرى السلبية التي وضعت من أجل توفير هذه المصلحة أصلاً.

ولعل الامتحان الكبير الذي تخضع له الحكومة اللبنانية اليوم يتمثل في عدد من الاستدراكات والإجراءات الحاسمة ومنها:

أ - أن تؤكد على استمرارية التماسك الحكومي المطلوب في اعتماد قرار واحد وراه إصرار واحد موحد على حسن التنفيذ سواء في ما تعهدت من استكمال إرسال الجيش إلى الجنوب أو في ضبط الحدود وحمايتها أو في حسن التنسيق مع القوة الدولية الأخرى.

ب - أن تعتمد، لدى تعاملها مع المساعدات العينية والمالية، مبدأ مركزية القرار ولا مركزية التنفيذ.

والمعروف أن ثمة مراحل ثلاث في ما يقال له عموماً "إعادة الإعمار"، مرحلة الإغاثة والإنقاذ للمدنى العاجل، ومرحلة إعادة تأهيل البنى التحتية للمدنى المتوسط، ومرحلة إعادة البناء وإعادة تأهيل الاقتصاد اللبناني للمدنى المستقبلي. ويمكن للحكومة أن لا تخطئ بين هذه المراحل الثلاث. والواقع أن الأطراف الأخرى، داخل لبنان وخارجه، بدأت تعلن عن مساعداتها الطوعية للمدنى القريب والمتوسط. ولسذلك فإن هذه

المعروف أن العدوان الإسرائيلي على لبنان تخفى كل الخطوط الحمراء في القانون الدولي والشرائع السماوية والمقاييس الإنسانية وكل الضوابط الأخلاقية الأخرى.

والمعروف أن هذا العدوان الذي استخدم ذريعة أسر الجنديين الإسرائيليين، كما استخدم في العام 1982 ذريعة الاعتداء على السفير الإسرائيلي في بريطانيا، كان ينفذ خطة مدروسة بكل تفاصيلها ومراحلها ضد لبنان بكافة أبنائه المدنيين ومؤسساته المدنية.

مع أن إسرائيل ترى أن هذا العدوان استطاع، تدمير معظم سلاح حزب الله وتدمير قواعده الدفاعية والوجيستية والمدنية والمؤسسية وتشتيت السكان الذين يتعاطفون معه.. إلا أنها لا تخفي فشله في تحقيق الخطة التي رسمتها، ولم يستطع أن يخفي اضطراب النظام السياسي الإسرائيلي القائم.

ومع صدور القرار 1701 تم تحديد مرحلة ما بعد العدوان الإسرائيلي ورسم صيغة مترابطة من المسؤوليات التي تؤدي إلى تنفيذ مقبول لهذا القرار. ثمة جهات أربع مسؤولة عن هذا التنفيذ: الحكومة اللبنانية، والحكومة الإسرائيلية، والأمين العام للأمم المتحدة ومن ثم مجلس الأمن ذاته، والدول الكبرى ولاسيما أميركا وأوروبا. وهذه الجهات كلها أمام الامتحان اليوم وذلك

الحكومة اللبنانية أمام امتحان استمرارية التماسك

في اتخاذ القرارات وحسن تنفيذها

هل أن إسرائيل أن تفكر بضمانات أخرى سياسية من أجل أمنها وأمن المنطقة معاً؟



مجلس الأمن

المساعدات والتجربات يجب أن تندرج في إطار خطة مركزية لكل منهما وضمن مواصفات محددة وفي آجال محددة.

أما الامتحان الآخر الذي ستخضع له الحكومة اللبنانية فيندرج في الإطار السياسي الذي يفترض أن يجمع بين وزراء هذه الحكومة من جهة وبينها وبين الأحزاب والتيارات غير الداخلة بها من جهة ثانية وبينها وبين حزب الله من جهة ثالثة.

وإذا كانت الجهة الثالثة ضرورية في سياق تنفيذ القرار الدولي فإن الجهتين الأوليين لا تفلان أهمية عنها. فالحكومة اللبنانية قدّمت في نقاطها السبع رؤية متكاملة لما تراه مناسباً لما بعد العدوان. وحظيت هذه النقاط بإجماع داخلي وعربي ودولي

ففضلاً عن إجماع الدول الإسلامية حولها. لذلك فإن الحكومة تقع اليوم أمام امتحان التطبيق.

هل يقبل الاتحاد الأوروبي الانسحاب من الشرق الأوسط ويترك مصيره للإرادة الأميركية؟

ومن هذه النقاط السبع ما ورد في القرار 1701 ذاته والحكومة مسؤولة عن حسن التطبيق. أما إذا فشلت في ذلك فإن هذا الفشل يرتد سلباً على النقاط والجهات الأخرى.

2- الحكومة الإسرائيلية: من المنتظر أن تتعط هذه الحكومة من دروس هذا العدوان بخلاف أي عدوان آخر قامت به ضد العرب منذ العام 1948:

– إن هذه الحرب على لبنان أحدثت، باعتبارها الإسرائيليةين أنفسهم، من الضرر على إسرائيل ما يفوق، في فداحتها، كل الأضرار السابقة. والضرر لم يقتصر على الشأن الاقتصادي فقط وإنما تعداه إلى ثلاثة وجوه أخرى: فال مواطن الإسرائيلي ارتعب من هذه الحرب ومطالب بالزيد من الملاجئ ثم تم بالتوقف عنها بعد أن اقتنع بعدم جدواها.

– النظام السياسي الذي كشفه هذا العدوان ظهر أنه نظام غير متعاسك وغير نزيه أيضاً. وأنه عرضة

للمزيد من الانتقاد البنيوي من الداخل السياسي العام. – الجيش الإسرائيلي ظهر للمرة الأولى أنه غير مؤهل بما كان ينتظره المسؤول السياسي ولا بما كان يأمله المواطن الإسرائيلي.

وبذلك أخضع هذا العدوان إسرائيل نفسها إلى امتحان قاس بالنسبة لهذه الوجود المتقدم. ولعلّ الامتحان الأكثر قساوة اليوم هو التحدي الجديد، وربما للمرة الأولى في تاريخ إسرائيل: هل الدولة الأمنية تستطيع الصمود المستدام بوجه التحديات الجديدة أو التي قد تستجد؟ وهل الآن لدى إسرائيل أن تفكر بضمائن أخرى سياسية من أجل أمنها وأمن المنطقة معاً؟ وهل تقتنع الولايات المتحدة أن الضمان لأمن إسرائيل يتمثل في مراعاة الشرعية الدولية الشاملة والعادلة؟

أسئلة لا بدّ من أن تدفع المواطن الإسرائيلي وكذلك المسؤول إلى التفكير والتبصر. هذا فضلاً عن وجوب التعامل الإسرائيلي الصادق مع القرار 1701. ذلك لأن هذا القرار سعي في كثير من بنوده إلى ضمان أمن إسرائيل أيضاً وربما في الدرجة الأولى.

3- الدول الكبرى، ولأسباب الدول الدائمة العضوية في مجلس الأمن، ويمكن أن نقول أن مجموعة الدول الثماني (أي إضافة ألمانيا وكندا وإيطاليا واليابان) هي صانعة القرار الاستراتيجي السياسي والاقتصادي في العالم. هذه الدول تقف اليوم بعد العدوان الإسرائيلي على لبنان أمام الامتحان المصري. فالعدوان الذي حصل حمل معه تحدياً سافراً لرغبة هذه الدول في هدوء شرق أوسطي مستدام. وهذا الهدوء المطلوب يوقر أمناً نظفياً وتجارياً واستثمارياً وسياسياً أيضاً. وإذا كان الموضوع هنا لا يتوقف فقط على الصراع اللبناني – الإسرائيلي وإنما يرتبط حكماً بالصراع العربي (ال فلسطيني خاصة) – الإسرائيلي العام، فإن من مصلحة هذه الدول أن يتحقق هذا السلام وفقاً للحدود الدنيا من أحكام الشرعية الدولية العادلة. وإذا كانت منطقة الشرق الأوسط تتشكل جاذباً أساسياً للاستثمار الغربي فإن هذا الاستثمار يتكامل ويزدهر مع مناخ سياسي شرق أوسطي وطيد. لذلك فإن أي إسهام من قبل هذه الدول في مساعدة لبنان والتزام القرار 1701 وفي تمكين حكومة لبنان من بسط سيطرتها على إقليمها ومن التقدم ذكرها... أي إسهام في هذا الاتجاه يشكل دفعا ذاتياً، بالنتيجة لفرص الاستثمار الشرق أوسطي العام.

أما الامتحان الثاني فهو الموجه إلى الاتحاد الأوروبي من جهة وإلى روسيا والصين من جهة أخرى: هل يستطيع



إجتماع وزراء الخارجية العرب في بيروت

إيران والعرب: الهواجس الموروثة

شغلت العلاقة التاريخية بين إيران والعرب حالات متواصلة من الهواجس الموروثة التي سبقت نشوء الجمهورية الإسلامية وواكبتها حتى الساعة، وإذا كان ثمة دوافع موضوعية لهذه الهواجس المتقابلة عبر التاريخ فإن الظروف الراهنة تحمل مجموعة جديدة وإضافية منها، فالمسألة، إذاً لا تقتصر على وسائل الهيمنة على الخليج ومقراته وإنما تعدى ذلك إلى تعارض في الرؤيا الدينية - الإيديولوجية - الجيوسياسية المتشعبة.

وعلى الرغم من بعض المساعي لامتصاص هذا التنافر أو احتوائه فإن التباين ظاهر بما يعكس هذه العلاقة التي يفترض أن تشكل عنصر استقرار شرق أوسطي فاعل.

والمعروف أن ثمة أطراً وظيفية جامعة يمكن أن تلقي من خلالها المصالح المشتركة وحتى الأهداف المشتركة أيضاً، فإطار الجغرافي الخليجي وما يحيط له من دراسات خليجية مشتركة، لم يسفر لغاية اللحظة عن أية نتيجة ملموسة، والإطار التفاهمي حول المياه الإقليمية والجزر العربية (الإماراتية) في الخليج لم ينجح في تغليب الوسائل السلمية لحل هذه المعضلة التي بدأت مع الشاء ولا تزال قائمة لليوم.

والإطار الاقتصادي النفطي، يبدو أنه لم يصل بعد إلى مبتغاه المرجو.

والإطار الإسلامي العام لم يحظ بأي جدوى يمكن أن تعكس، على الصعيد الدولي، قوة فاعلة وناقدة من أجل العالم الإسلامي الأوسع.

واليوم يمكن تلخيص هذه الهواجس الجديدة بثلاثة: ١- العامل الأميركي الذي تعقده إيران أساسياً؛ خطورته على أمنها واستقرارها وعلى أمن الخليج عموماً، وترى إيران أنه لا بد من التعاطي مع هذا العامل بطريقة أكثر حسماً وجدية.

ب- العامل الإيديولوجي الذي تعتبره الدول العربية في أساس التوجه الإيراني الذي يهدد استقرار الأنظمة العربية الخليجية أولاً، ثم الدول الأخرى، وإذا كانت الظروف قد حالت دون انطلاق الثورة الإسلامية الأولى، فإن إيران تجد في مذ هذه الذراع الإقليمية تحت الشعارات الجديدة - القديمة ذاتها،

ج- العامل النووي وهو الذي يشكل خطراً مضاعفاً على دول الخليج عموماً سواء في امتلاك القدرة النووية التي يمكن أن تكون عسكرية أيضاً أو في مواجهة غربية لهذه القدرة.

والواقع أن هذه الهواجس الجديدة تشكل، بالإضافة إلى الهواجس الموروثة الكبيرة، تركباً مانعاً لأي تفاهم أو تقارب إيراني - عربي عام.

هل هذا يعني أن الأزمة الراهنة غير قابلة للحل؟ وهل يمكن لهذه الهواجس أن تنفجر في أزمة أو أزمات حادة مستقبلية؟

يبدو أن مفاتيح الانفراج لهذه الأزمة، وإن كان نسبياً، يتجاوز نطاق العلاقة الإيرانية - العربية إلى التعاطي الدولي مع إيران من خلال الملف النووي - الإيراني من جهة، ومن خلال مدى التعامل الاقتصادي الإيراني - الغربي من جهة ثانية، ومن خلال التسوية الشرق أوسطية من جهة ثالثة. ■

الاتحاد الأوروبي حيال هذه الفرصة التي شرعها له القرار 1701 من المشاركة الفعلية في قوات الأمم المتحدة المكلفة بضغط الصراع اللبناني - الإسرائيلي؛ ليس التردد في هذه المشاركة ينعكس سلباً على الفرصة ذاتها؟ وهل يقبل هذا الاتحاد الانسحاب من السياسة الشرق أوسطية بكامليها ويترك مصيره الجيوسياسي والجيواقتصادي للإرادة الأميركية؟

أما بالنسبة للمصالح الاقتصادية - الاستثمارية الروسية في المنطقة والمصالح النفطية الصينية المتزايدة فيها، فإن الواضح اليوم أن "المسألة اللبنانية" تختصر المسألة الشرق أوسطية بكامليها وذلك بقدر تأثيرها السلبي أو الإيجابي على وضع حكومة حماس في فلسطين من جهة وتأثيرها على إمكانية استعادة المناخ التفاوضي من جهة أخرى، ولذلك فإنها تكتسب البعد الحلبي والإقليمي معاً.

٤- الأمين العام للأمم

المتحدة؛ وهو الذي وضع القرار

1701 أمام الامتحان المباشر ليس فقط من أجل متابعة تنفيذه وتبليغ مجلس الأمن، بعد شهر مدى تطبيقه وإنما في إطار ملاحقة أمور أخرى أساسية وردت في متن القرار ولأسياها مسألتا نزع السلاح ومزارع شيعا.

ولعل الخطوة الأولى الإيجابية التي سجلها الأمين العام في هذا السياق كانت في إعلانه الصريح أن ما قامت به إسرائيل في الإنزال الجوي في منطقة لبنانية بعيدة عن منطقة العمليات العسكرية يشكل انتهاكاً للقرار 1701 والالتزام بوقف إطلاق النار.

والواقع أن الامتحان الجاري حالياً يشكل التحدي الكبير الذي يواجهه الأمين العام وأرادته، ولعل هذا الامتحان، على خطورة انعكاساته المختلفة، يؤثر في صدقية الأمين العام سلباً أم إيجاباً ويؤثر بالتالي في ترتيب الشرق الأوسط وفقاً لصيغ جديدة أكثر عقلانية وقبولاً.

ومن خلال ما تقدم نرى أن المسألة لا تنحصر بالأمين العام وحده وإنما تتناول صدقية المنظمة الدولية ذاتها، وعلى هذا الأساس يفترض أن تتولى الأمم المتحدة في قوة البونيفيل الجديدة الدور الرائد الذي ينتظره العالم منها. وهذه الصيغة التي تبقي القوة تحت أمرة مجلس الأمن وإشرافه المباشر تشكل اليوم امتحاناً دقيقاً للمجلس ذاته في الإطارين التجهيزي والعملي في أن معاً.

وهكذا نلاحظ أن هذا الترابط الرباعي في سياق تنفيذ القرار 1701 يشكل وحدة مبدئية ووظيفية في آن، للمهم على كل حال أن ينجح كل من الأطراف الأربعة في الامتحان الذي يفرض عليه من دون أي استثناء ولا مخالفة. إنها على الأصح مرحلة الدروس التي يكتسبها كل فريق على حدة من دون أن يصار إلى أي استثناء ولا تحلف ولا تهرب، كذلك فهي مرحلة المواجهة الثنائية - السياسية الطاغية، فهل يكتسب كل من المعنيين بهذا الشأن إمكانات السلام الواسعة الانتشار أم يبقى تحت تهديد الحديد والنار؟ ■

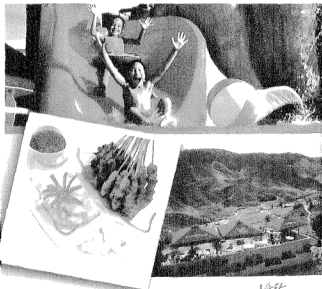


تمتع بإجازتك الجميلة

تقدم ماليزيا لزوارها مجالات غير محدودة تناسب كل أفراد الأسرة من التسوق في مراكزها التجارية الرائعة إلى الحدائق والمطاعم التي تقدم أشهى الأطعمة والمأكولات.

تجول في سعادة واكتشف روائع مدينة كوالالمبور أو انطلق إلى التلال حيث الجو المنعش والبارد لتجد كل ما يدخل السعادة إلى نفسك.

هيا إلى جنتنا الخضراء حيث الجمال وكرم الضيافة وحضارة الاستقبال في ماليزيا الرائعة



www.tourismmalaysia.gov.my لمزيد من المعلومات الرجاء زيارة:

Malaysia
آسيا الحقيقية

Visit
Malaysia
2007

أو الاتصال بمكاتب سياحة ماليزيا "وزارة السياحة" على الأرقام التالية:

الإمارات العربية المتحدة : سياحة ماليزيا ، جناح رقم ٩ - مبنى السفينة دوراين - بالقرب من مبنى لامسي - شارع الزريل - ص.ب ١٥٩٨ دبي - الإمارات العربية المتحدة. تليفون: ٩٧١ ٤ ٣٣٧٧٥٨ ٩ / ٩٧١ ٤ ٣٣٥٣١٨ فاكس: ٩٧١ ٤ ٣٣٥٣١٨

Email : mtpb.dubai@tourism.gov.my

المملكة العربية السعودية : سياحة ماليزيا ، شارع المؤقتين رقم ٢١١ ، حي الرحاب ص.ب ٥٩٢ جدة ٢١٤٢١ - المملكة العربية السعودية تليفون: ٩٦٦ ٢ ٦٧٣٨٠١٩ / ٩٦٦ ٢ ٦٧٣٨٠١٩ فاكس: ٩٦٦ ٢ ٦٧٣٨٠١٩

Email : mtpb.jeddah@tourism.gov.my

إعادة بناء لبنان

..... بقلم د. جواد العناني

"العربي" أن يخي بشرط التعامل مع العرب بإبقاء نفسه بدلاً دستورياً ديموقراطياً موحداً فيه سلطة واحدة ومرجع واحد لاتخاذ القرار تستطيع الدول الأخرى أن تتخاطب معه وتصل إلى اتفاقات وحلول ومبادرات.

والأمر الثاني أن للبنان بحكم علاقاته الإقليمية والدولية اتصالات مهمة وعلاقات حيوية مع بعض الدول، ومثلما هو حاصل في كل بلد عربي، فإن على لبنان أن ينظم أمور علاقاته الخارجية ضمن ترتيبات واضحة، فليس لبنان وحده الذي يواجه تضارباً في مصالحه عندما تضارب مصالح الدول الداخلة معه في علاقات استراتيجية. ويعني السياسة الأذكى في لبنان هذه الحقائق البديهية في العلاقات الدولية. والطلب الآن ترجمة هذا الفهم إلى سياسة ملموسة يفهمها الجميع، ويفهم أنها خاضعة لمصالح لبنان الاستراتيجية العليا.

والأمر الثالث المطلوب هو أن لبنان في الوقت الحاضر بحاجة إلى 5 مليارات دولار تقريباً من أجل إعادة بناء مرافقه وبناء التحتية، وإعادة الحياة على المستويين العام والخاص إلى طبيعتها. وهو مبلغ بكل المقاييس ليس كبيراً إذا ما قيس بحجم المشروعات التي يعلن عنها في الوطن العربي كل يوم داخل دول مجلس التعاون وخارجها.

ولذلك، فإن المطلوب هو أن تدعم قدرة الحكومة المركزية في لبنان الجهد للقيام بهذا الدور التعميري والإنشائي. ويجب دعم هذا الدور لأن من الواضح أن فترة الإعمار ستشهد تنافساً على النفوذ داخل لبنان، يعتد فيها المتنافسون على قدرتهم على اجتذاب أموال خارجية. وإذا ترك هذا الأمر مفتوحاً على هذه الحال، فإن بذور الشر تزرع ثانية في أرض لبنان بانتظار الظروف المناسبة للانفلات.

وفي المقابل، فإن الحكومة اللبنانية مطالبة بأن تبادر فوراً إلى وضع خطة واضحة شاملة تعرض فيها احتياجاتها ومشروعاتها وتكاليفها، ويستطيع القطاع الخاص اللبناني من الآن دعوة عدد من المختصين وأصحاب القرار والقطاع الخاص من الوطن العربي للاجتماع مع زملائهم في القطاع العام اللبناني ومن يتخاونهم من القطاع الخاص هناك لعقد اجتماع مكثف ومصرّف من أجل وضع وثيقة إعادة إعمار لبنان تشمل على التصورات المالية ومصادرها ووسائل اجتذابها وشروط إيسالها وإنفاقها والشروط المؤسساتية المطلوب توفرها.

على أن يتم بعد ذلك عقد لقاء موسع من أجل دراسة تلك الوثيقة. ويقوم الجانب اللبناني بطرح تصورات التفصيلية، وتقوم الدول العربية والجهات الإقليمية والدولية بتقديم العون المحدد. وبهذا لا يكون اللقاء مجرد استعانة مالي يقدم إلى لبنان، بل يكون مناسبة للوصول إلى فكر مشترك وتصور متفق عليه لشروط نجاح التنفيذ، والقبول بخطة لبنان الإدارية والقانونية الضامنة لاستمرار هذا البلد الفتى أمناً مستقراً.

لا أحريده للبنان أن يبقى في حالة إعمار وهدم دائم، وكفاه ما لاقى وعانى خلال نصف القرن الماضي، أن لهذا البلد أن يكون هادئاً مستقراً موحداً، وأن يبقى متفاعلاً مع الآخرين، ويكون للعرب رصيداً قوياً. ■

لما خسّر العرب لبنانهم في منتصف السبعينات جراء الاحتراب والحروب والغت، تبين لهم مدى الخسارة الفادحة التي نجمت عن ذلك. وقد أضاع لبنان، وأضاع العرب معه، فرصة تاريخية لرفع لبنان إلى مستوى عالمي كمركز مصري ومالي وتجاري وخدمياتي متميز. وما كادت أسعار النفط حينها تشهد تلك الدفعة الكبيرة، وفي الوقت الذي بدأ النفط يتراجع نفسه إلى ثروات متراكمة وأرصدة مالية ضخمة، اشتعل أوار الحرب في لبنان الجميل، وأمضى فترة طويلة في مواجهة الغت، والاعتداءات الإسرائيلية، والتدخلات الخارجية، والدمار الكاسح، ما خلق للبنان ورثة استغفاراً من غياهب من الصورة.

والكل يذكر أن إرث لبنان ودوره المركزي في الوطن العربي قد توارثته دول ومدن كثيرة، وبدرجات متفاوتة، بدءاً من دمشق، وعمان، وبيروت، والنامة، وقبرص، ولندن وفرنسا وجنيف وحتى نيويورك، ولم يكف مكان واحد أو بلد واحد، للاستجابة أو ملء الفراغ الذي تركته بيروت.

وبالإضافة إلى دوره الاقتصادي، فإن للبنان تأثيراً حضارياً وثقافياً وفكرياً وتعليمياً وسياسياً على الدول العربية. ومن الملفت للنظر أن هذا الدور لم يفقد حتى إبان الحرب حيث تمكن القطاع الخاص من الاستمرار بل والنمو. وإذا أردنا أن نضع تقييماً شاملاً لحجم العلاقات الاقتصادية والمالية للبنان مع باقي الدول العربية والعالم، فإننا قد نصل إلى أرقام سنوية متفلة، وهي قطعاً قد تكون أكثر أرقام الدول العربية إشارة من الناحيتين المطلقة والنسبية. وهذا أمر مذهل إذا أردنا أن نغطي لبنان حقّه من الأهمية والتأثير في محيط العربي والإقليمي. ولا ننسى أن لبنان بقي كذلك الساحة الوحيدة المفتوحة عربياً على كل الأفكار.

وبعدما ظن الناس أن لبنان قد بدأ بعيد بناء ذاته، ويعود إلى مسيرة السابغة في البناء والانفتاح والتعامل، حتى أتت الحرب الأخيرة مع إسرائيل، لتفتح المجال أمام هذا الكيان الإنشائي العنصري لكي ينفذ أحقاداً ضد لبنان، فيعمل فيه هدماً وتدميراً لم ير العالم مثيلاً له منذ الحرب العالمية الثانية. وحيث أن الحرب قد هدأت، فإن هناك حقائق ومعطيات لا بد لصناع القرار العربي، من أن يفكروا فيها.

أول هذه الحقائق، ضرورة الفهم المشترك لكل الدول العربية، خصوصاً أمام احتمالات عقد قمة عربية لبحث الشأن اللبناني الفلسطيني، أن لبنان ليس رصيلاً لأمله فحسب، بل هو رصيذ لكل العرب والمنطقة وأن عودة لبنان إلى سابق عهده، وبأسرع وقت ممكن، ليس مصلحة لبنانية ذاتية، بل فيها أيضاً تحقيق للمصالح العربية العليا. وهذا يعني أن العرب مطالبون بأخذ المبادرة لدعم الحكومة اللبنانية من أجل إعادة بناء لبنان.

وفي المقابل، فإن على اللبنانيين أن يفهموا بترتيب يجتهد الداخلي بمساعدة عربية، لا يسبب القرار 1701، ولأن القوى العظمى تريد أن تكون الفاعلة في المنطقة عبر عدد من المراكز ومنها لبنان، ولكن لأن على لبنان التزاماً نحو نفسه بالاستقرار والتماسك الداخلي، وفرض حكم القانون، وتوحيد مرجعية اتخاذ القرار فيه، بغض النظر عن تعددية الأكلان والاجتهادات على جميع الصعد الفكرية والعقائدية والمصلحية والقوية والثقافية. وعلى لبنان



عندما تعرف كل شيء عنكم، نفهم تطلعاتكم ونجد أفضل السبل لتحقيقها.

يؤمن المكتب الخاص في بنك دبي الوطني أهمية كبرى لإدارة أعمالكم. ولذلك نقوم بدراسة متأنية لأصولكم واستثماراتكم، بحيث نفهم تماماً تطلعاتكم وميولكم وأولوياتكم، لكي نغفل على الفرص الاستثمارية المواتية لترجمة طموحاتكم المالية إلى حقيقة. مهمتنا هي تقديم المزايا التي تصون مستقبلكم، وتعزيز ثرائكم، وتقديم بأحلامكم بعيداً للتخطو إلى المزيد.

- إدارة الثروات • خدمة إدارة الاستثمارات • خدمة تكوين الائتمانات الخارجية والتخطيط العقاري
- خدمة الاستثمارات العقارية


بنك دبي الوطني
National Bank of Dubai

www.nbd.com

هاتف: ٢٠١٢٩٥٤ ٤ ٧٧١

المكتب الخاص
دبي • لندن • جنيف

الخدمات

إدارة الثروات

خدمة إدارة الاستثمارات

- خدمة الأصول الاختيارية
- الخدمات الاستثمارية الفعالة
- الخدمات التنفيذية

خدمة تكوين الائتمانات الخارجية

- تخطيط الإرث
- المحافظة على الأصول على المدى البعيد
- التخطيط الفعال للضرائب

الخدمات العقارية السكنية والتجارية في المملكة المتحدة وأوروبا

- تسهيل استهلاك الأصول العقارية
- إدارة الصندوق العقاري
- الاستثمارات العقارية الجماعية

المكاتب

المكتب الرئيسي

المكتب الخاص

بنك دبي الوطني

ص. ب ٧٧٧ - دبي

الإمارات العربية المتحدة

هاتف: +٩٧١ ٤ ٣٠١ ٣٩٥٤

فاكس: +٩٧١ ٤ ٣٢٢ ٠١٢٢

فرع لندن

٢٠٧ شارع سلون، لندن SW١X 9QX،

المملكة المتحدة

هاتف: +٤٤ ٢٠ ٧٢٤٥ ٦٩٢٣

فاكس: +٤٤ ٢٠ ٧٢٣٥ ٣١١٩

منطقة قانونية ومعارضة من قبل سلطة المصارف

الناحية في المملكة المتحدة

شركة ائتمان بنك دبي الوطني

(جبرسي) المحدودة

ص. ب ٦٢١

لو كالي تشامبرز

٥٤ ماك ستريت

سانت هيلين، جبرسي

جزر الفدال

J54 8YD

هاتف: +٤٤ ١٥٣٤ ٥٠١٢٦٨

فاكس: +٤٤ ١٥٣٤ ٥٠١٢٦١

مؤسسة بموجب قانون الخدمات المالية (جبرسي) ١٩٩٨

للقيام بأعمال شركة ائتمان في جبرسي

BIBLIOTHECA ALEXANDRINA

مكتبة الإسكندرية



بنك دبي الوطني
National Bank of Dubai

إعداد: مركز الاقتصاد والأعمال للأبحاث

طالما أن الحصار البحري والجوي والبري مستمر على لبنان (حتى كتابة هذا المقال) فإن تقديرات حجم الأضرار التي لحقت بلبنان مرشحة للتزايد يومياً لا سيما على صعيد الأضرار غير المباشرة، وخصوصاً في ظل هذبة هشة تشهد خروقات عدّة وباشكال مختلفة.

آخر التقديرات عن حجم الأضرار صدر عن برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، حيث أشار إلى أن الخسائر جراء القصف الإسرائيلي بلغت 15 مليار دولار على الأقل، وأعاد لبنان 15 عاماً إلى الوراء، وأن هذا القصف قضى على جهود إعادة الإعمار التي بدأها لبنان منذ 15 عاماً.

وبعيداً عن الحجم النهائي للخسائر، فإن عملية إعادة الإعمار تواجه تحديات عدّة، سواء لجهة الخطة الشاملة المطلوبة للمرحلة المقبلة، أو لجهة معالجة الانكماش الاقتصادي والمضي قدماً في الإصلاحات البنوية، أو لجهة، وهذا هو الأهم، كيفية إدارة عملية إعادة الإعمار وبفاعلية وشفافية.

وتزداد هذه التحديات أو تقل في ضوء ما هو متوقع من المساعدات، سواء من حيث الحجم أو من حيث السرعة والوقت.

هنا عرض لهذه التحديات التي تنطلق كلها من فرضية دخول لبنان مرحلة انتهاء الحرب.

تحديات إعادة الإعمار

جاء قرار مجلس الأمن الدولي الرقم 1701 ليؤسس لمرحلة جديدة في لبنان من حيث ما أدى إليه من دخول الجيش اللبناني إلى الجنوب لأول مرة منذ نحو 40 عاماً. والقرار يهدف ظاهرياً، على الأقل، إلى ترسيخ الاستقرار على الحدود اللبنانية الإسرائيلية من خلال تواجد قوة دولية معززة تابعة للأمم المتحدة والعمل على حل الخلاف حول هوية منطقة مزراع شبعاء والتوصل إلى ترسيم نهائي لحدود لبنان مع إسرائيل وسورية، والتفاوض حول تبادل شامل للأسرى والسجناء وإعادة الاعتبار إلى اتفاقية الهدنة بين لبنان وإسرائيل. ومن المثلّل أن يؤدي تحقيق جميع هذه الأهداف، إضافة إلى دخول الجيش اللبناني إلى الجنوب الذي أصبح واقعاً، إلى واقع مستقر جديد لم يعرفه لبنان منذ أوائل السبعينيات من القرن الماضي. إذاً، وعلى الرغم من كل ما قد يعترض الوصول إلى الأهداف أعلاه من عقبات وتفصيلات وتحديات ومخاطر محلية وإقليمية في الأسابيع والأشهر المقبلة، فإنه لا بد من أن تنطلق جهود إعادة الإعمار هذه المرة من القناعة بأن لبنان يقف اليوم على أبواب فرصة تاريخية للاستقرار والنمو من جديد، لو أحسن التغلب على السبلات التي أفرزتها الحرب الأخيرة واستغلال الفرص المؤقتة التي نتجت عنها.

وكما سبق القول، فإن عملية إعادة الإعمار المطلوبة هي عملية متكاملة يجب أن تشمل ليس فقط إعادة بناء ما تهدم وإنما أيضاً إعادة بناء الثقة بمستقبل الاقتصاد اللبناني محلياً وخارجياً، ومحاولة التعويض عن أو

تحديات إعادة الإعمار واستعادة الثقة



ما هي المساعدات المرتقبة حجماً وتوقيتاً؟

كيف ستم إدارة الإعمار تمويلاً وتنفيذاً؟

ما هو مصير البرنامج الإصلاحي؟

كيف يمكن معالجة الانكماش الاقتصادي المتوقع؟

Global Technical Careers • Well Engineers • Worldwide Locations

Shell offers: At Shell, our ground-breaking research and advanced technologies help push back the boundaries in deep water drilling, expandable technology applications and smart fields.

Technical leadership

Global presence

Major projects

Cultural diversity

Continuous learning

Bring us a relevant degree – plus at least five years' experience in exploration & production – and you could work in a variety of roles including:

- **Well Design Engineer**

- **Well Operations Engineer**

- **Well Services Engineer**

To find out more and apply online, visit our careers website today.

Shell is an Equal Opportunity Employer

www.shell.com/careers/technical

New Heights for
Well Engineers

Make a **difference**





ففي المرحلة الأولى الانتقالية التي قد تطول أو تقصر تبعاً لتطور المعالجات السياسية الداخلية والخارجية سيواجه الاقتصاد اللبناني الفشل الكامل لتبعات الحرب من الخسائر للنشاط السياحي وخسارة موسم الاصطياف، وتراجعاً حاداً في الإنفاق الاستهلاكي نتيجة لتأثر المداخيل الشخصية بالحرب وخروج الجاليات الأجنبية وما لا يقل عن 200 ألف لبناني من البلد وبالتالي من السوق، وانخفاضاً واضطراباً في الإنتاج والصادرات الصناعية والزراعية، وتراجعاً حاداً متوقعاً في الإنفاق على المشاريع الاستثمارية الجديدة. ومن السهل التوقع أن يرافق هذه المرحلة الانتقالية والتحول السلبية التي ستشهدها، انخفاض في الفائض الكبير الذي تراكم في ميزان المدفوعات في النصف الأول من السنة، وتراجع ملحوظ في الإيرادات العامة يقابله تزايد ضروري وغير اعتيادي في المصاريف الجارية ما سيؤدي إلى ارتفاع حتمي في العجز الإجمالي يضع حداً ولو مؤقتاً للتحسن الملحوظ في المالية العامة حتى نهاية النصف الأول من السنة. إلا أنه في مقابل كل ما سبق، فإن المرحلة الانتقالية المقبلة قد تشهد بعض التطورات التي ستساعد على تخفيف حدة السلبية المتوقعة. ومن ذلك مثلاً وتيرة متسارعة من توزيع للتعويضات والمساعدات المالية على المتضررين، وهو ما قد ينشط الإنفاق الاستهلاكي على السلع المعمرة لاستبدال ما أتلّف ودمر، والعروض التي

استلحاق الغرض والنشاط الاقتصادي الذي خسرهما لبنان من جراء الحرب. علماً أن الخسائر غير المباشرة التي نتجت عن الحرب كانت أكبر وأعمق وقعاً من الخسائر المباشرة وأنه سيكون من الضروري إعطاء أهمية مطلقة لمعالجة هذه الخسائر من أجل النجاح في إعادة إطلاق النشاط الاقتصادي والتأسيس بالتالي لواقع اجتماعي وسياسي مستقر.

وانطلاقاً من كل ما سبق يمكن تلخيص سيناريو الوضع الاقتصادي المتوقع في لبنان في المرحلة المقبلة وأهم القضايا والتحديات المتعلقة بعملية إعادة الإعمار ضمن العناوين الأساسية الآتية:

الانكماش الاقتصادي

أولاً، بعد الضربة القوية، بل القاصمة برواي بعض الخبراء، التي أصابت الاقتصاد اللبناني من جراء الحرب، فإن عودة

النشاط الاقتصادي إلى طبيعته ستكون عملية تدريجية وربما بطيئة نسبياً في أفضل الحالات، ناهيك عن استعادة منحى النمو

المتسارع في قطاعات عدة الذي كان قد بدأ يترسخ في مرحلة ما قبل الحرب.

التحدي الرئيسي هو في قدرة الحكومة على دمج برنامج إعادة الإعمار الشامل مع تنفيذ برنامج الإصلاح المالي والاقتصادي

ftc@ftc.com.lb



BOSS
HUGO BOSS

S E L E C T I O N

للاستقرار السياسي والأمني
مستقبلاً والتي يلخصها برنامج
النقطة السبع للحكومة
الليبية.

الإصلاحات البنوية

ثانياً: على الرغم من جميع
الإيجابيات التي سبق ذكرها
عشية بدء الحرب، فإن
الاقتصاد اللبناني يواجه منذ
سنوات طويلة مشاكل هيكلية
أدت، في ما أدت، إلى عجز مزمن
في المالية العامة ودين عام
ضخم، وأضعفت فرص نموه
وقدراته التنافسية، والمعروف

أن البرنامج الإصلاحي للتكامل
الذي كانت الحكومة اللبنانية قد وضعت أمام مؤتمر
باريس-2 والذي هدف بشكل خاص إلى تحقيق
التصحيح المالي لم ينفذ في حينه. ثم تبع ذلك الحوادث
التي بذلتها الحكومة الحالية لإعادة عرض هذا البرنامج
الإصلاحي بعنوانه الأساسية في مؤتمر بيروت-1،
وهو المؤتمر الذي حاولت تأمين شروط انعقاده في
مواجهة عراقيل سياسية داخلية قبل وقوع الحرب،
وهكذا فإن الاقتصاد اللبناني يقف اليوم ليس فقط أمام
متطلبات إعادة الإعمار وإنما أيضاً ضرورة تحقيق
الإصلاحات الاقتصادية والمالية التي طالما كان يأمل
الحاجة إليها والتي أصبحت اليوم ذات أهمية وحوية
خاصة لإعادة إطلاق النشاط الاقتصادي على أسس
ثابتة، والتحدي الرئيسي الآن هو في قدرة الحكومة على
دمج برنامج إعادة الإعمار الشامل مع تنفيذ البرنامج
الإصلاحي المالي والاقتصادي، خصوصاً بالنظر إلى
التداخل بين البرنامجين قطاعياً ومجالياً من جهة،
ولاعتمادهما على الموارد الاقتصادية والمالية الداخلية
والخارجية ذاتها، كما يقول مجلس الإنماء والإعمار.

المساعدات: حجماً وتوقيتاً

ثالثاً: في ضوء الوضع الدقيق للمالية العامة
ومستوى الدين العام المرتفع الذي قارب نحو 39 مليار
دولار في منتصف العام، فإنه ليس هناك مجال لبدء
تنفيذ برنامج إعادة إعمار شامل بمعزل من المنح
والقروض والمساعدات التي سيتمكن لبنان الحصول
عليها لتمويل هذا البرنامج. ويعني آخر فإن وتيرة
إعادة الإعمار سترتبط بحجم التمويل الخارجي المتوفر،
وتدقيق هذا التمويل زمنياً. وفيما شهد لبنان في الأسابيع
الأول من تخفيف احتفائية وقف إطلاق النار تدفقاً
للمساعدات من دول عدة فإن هذه المساعدات لا تعدو
كونها حركة إغاثة حتى الآن وذلك باستثناء المبلغ الذي
وعدت به كل من المملكة العربية السعودية والكويت
والذي يفوق الملياري دولار، علماً أن الجزء الأكبر من هذا
المبلغ وبالتحديد 1,5 مليار سيكون على شكل ودائع لدى
البنك المركزي لدعم الوضع النقدي، أما الوعد الذي
تسلمتها الحكومة من أطراف محلية وخارجية عدة



الرئيس السنيرة مع الهيئات الاقتصادية

تلقتها الحكومة من القطاع الخاص المحلي وجهات
أجنبية للمشاركة بسرعة في عملية إصلاح الجسور
والمرافق الأخرى والقرى على نفقتهم الخاصة وهو ما
سيساعد بدوره على تحريك سريع للنشاط الاقتصادي،
وبدء وصول المساعدات والهيئات الرسمية إلى لبنان،
والتي ستؤدي دوراً في المرحلة الأولى وحتى قبل أن
يتقرر صرفها، في دعم المالية العامة
وميزان المدفوعات، وغير ذلك.

وبالإجمال، وعلى الرغم مما
سبق، فإن المرحلة الانتقالية
ستعكس بوضوح الانكماش المتوقع
في الاقتصاد اللبناني والذي بدأ مع
بداية الحرب وسيستمر طالما
استمرت وتيرة النشاط الاقتصادي
في مختلف القطاعات دون ما كانت عليه عند بداية
الحرب. وبناء على التقديرات والتوقعات فإن الانكماش
التوقع قد يوازي نحو 4-5 في المئة من الناتج المحلي
الإجمالي خلال العام الحالي.

أما بعد ذلك، فإنه من المتوقع والمفترض أن يعود
الاقتصاد اللبناني إلى النمو الإيجابي في الناتج المحلي
الإجمالي وأن يتغلب تدريجياً على آثار الحرب المباشرة
وغير المباشرة مع إطلاق برنامج إعادة الإعمار الشامل
وعلى افتراض استكمال تطبيق الأسس الضامنة

وتيرة إعادة الإعمار سترتبط بحجم التمويل الخارجي المتوفر، وتدقيقه زمنياً

غرفة بيروت:

"صندوق" جسور وحدة لبنان"

اقترح رئيس غرفة التجارة والصناعة والزراعة في بيروت وجبل لبنان غازي
قريطم على الهيئات الاقتصادية إنشاء "صندوق خاص باسم "صندوق جسور
وحدة لبنان" لإعادة بناء البنى التحتية التي دمرها العدو الإسرائيلي.
وقد تبنت الهيئات الاقتصادية الاقتراح. حيث قام رئيسها عدنان القصار
بحملة واسعة لوضع الاقتراح موضع التنفيذ. ويهدف الصندوق إلى إعادة بناء
الجسور المدمرة وإصلاح المضررة منها وفق أولوية تساهم فيها الدولة والهيئات
الاقتصادية المحلية والعربية والدولية وهيئات المجتمع المدني وصناديق التمويل
على اختلافها.

قصف مطار رفيق الحريري الدولي



لتحمل تكاليف إعادة بناء الجسور وبعض القرى التي هدمتها الحرب، فهي تبقى محدودة مقارنة لما يحتاج إليه لبنان لتنفيذ برنامج إعادة إعمار شامل يبني ما تهدم ويعوض الخسائر غير المباشرة لإعادة إطلاق النشاط الاقتصادي.

والتقديرات الأخيرة حول المطلبات التمويلية لكل ذلك تتراوح الآن ما بين 7 إلى 10 مليارات دولار. والسؤال هو هل سيتمكن لبنان من الحصول على هذا الحجم من التمويل بالسرعة والتوقيت المطلوبين. والواقع أنه حتى تاريخه لم تكن قد برزت بعد مؤشرات كافية حول حجم التمويل الخارجي الذي يمكن أن يتوفر للبنان أو توقيته. وقد تبدو

توقعات البعض بأن يحصل لبنان على مساعدات تصل إلى 10 مليارات دولار مفطرة في التفاؤل، وذلك على الرغم من أن الدول العربية النفطية هي اليوم في وضع مالي يسمح لها بتقديم مساعدات للبنان أكثر من أي وقت مضى.

ولعل مؤتمر دعم لبنان الذي تنظمه الحكومة السويدية في نهاية شهر أغسطس الحالي سيكون مناسبة لتقديم ما يمكن توقعه من إقبال عربي ودولي



النايب بهية الحريري

"نحب لبنان.."

نق لبنان"

شعار ورشة "النهوض الوطني في مواجهة آثار العدوان الإسرائيلي على لبنان" التي أطلقتها النائب بهية

الحريري من منطقة من حقيقة أن استعادة الثقة هي العنصر الأساس في بناء الاستقرار والنهوض في البلاد، ولهذه الغاية، عقد اجتماع تحضيري للورشة بعنوان "مواجهة العدوان والنهوض بلبنان" حضره وزير الإعلام غازي العريضي والاقتصاد والتجارة سامي حداد، كما حضره عدد من السفراء العرب وكبار المسؤولين وممثلي القطاعات الاقتصادية والسياحية والإعلامية.

متكامل لتمويل إعادة الإعمار، رغم أن هناك دلائل بأن هذا المؤتمر سيركز في المقام الأول على أعمال وأولويات الإغاثة العاجلة. أما التطور الأخير وربما الأهم فهو الخطوة التي وعد بها وزراء الخارجية العرب في اجتماعهم الأخير في القاهرة لإنشاء صندوق عربي لتمويل إعادة إعمار لبنان خلال فترة شهر، وكذلك اقتراح خطة مفصلة لعملية إعادة الإعمار هذه.

إدارة إعادة الأعمار

رابعاً، هناك مجموعة من القضايا والأمور والأولويات التي لا بد من توضيحها والاتفاق عليها على النطاق السياسي كما الاقتصادي والتقني قبل مباشرة عملية إعادة الإعمار الشاملة. ففي ضوء ما أشارته عمليات الإغاثة الأولى التي تلت وقف إطلاق النار من مناقشات وبعض الاتهامات حول ماهية مسؤوليات الحكومة اللبنانية للفترة بهذه الأعمال وتتدخل جهات أخرى غير حكومية فيها، فإنه من الضروري والملح أن توضع أسس واضحة لمسؤوليات تنفيذ برنامج إعادة الإعمار بكامل جوانبه وأهدافه، وتحديد الجهات التي ستقوم به كما الجهات المشرفة والمراقبة. ومن المرجح أن الدول والمؤسسات التي ستسهم في تمويل البرنامج ستصر على ذلك وعلى المراقبة الدقيقة لأوجه الإنفاق واستعمال الأموال. وفي موازاة ذلك سيكون من الضروري أيضاً توضيح الأهداف التفصيلية والاتفاق عليها. وهناك مسائل شائكة في هذا المجال. فهل سيتمكن مثلاً إعادة بناء ضاحية بيروت الجنوبية وفقاً لخطة مُدُنني حديث وسيُكتفى بإعادة بناء ما تهدم. وهل سيكون هناك مجال لتطوير قرى الجنوب اللبناني المدمرة إلى قرى نموذجية. وكيف سيتمتع تعرض الأضرار غير المباشرة وما هي أولويات ذلك، وكيف سيتم دعم المؤسسات المهددة بالإفلاس من جراء خسائر الحرب غير المباشرة، وما هو الدور الذي سيعوّل على القطاع المصرفي اللبناني لعبه في هذا المجال. ويضاف إلى ذلك قضية تنسيق برنامج التصحيح المالي والاقتصادي مع جهود إعادة الإعمار.

باختصار، إن الاقتصاد اللبناني يواجه تحديات شاقة في المرحلة المقبلة ويقف مرة أخرى على مفترق صيري. فهمة إعادة الإعمار وإعادة إطلاق النشاط الاقتصادي لن تكون سهلة خصوصاً في جوانبها ومضامينها التمويلية والسياسية. فلبنان سيتمكن في النهاية، وكما فعل مرات عدة في السابق، من العودة إلى مسار النمو والتطور المتسارع الذي عرفه في فترة ما قبل الحرب والتعويض عن الاستثمارات التي خسرها. لكن ذلك سيستغرق وقتاً غير قصير، وجهوداً كبيرة، وهي جهود كان من الممكن أن تتوجه إلى تسريع مسار النمو والتصحيح الاقتصادي لولا وقوع الحرب.

توالى فور توقف العدوان الإسرائيلي وصودر القرار الدولي الرقم 1701، مبادرات القطاع الخاص اللبناني والعربي للمساهمة في عملية إعادة بناء وترميم المدن والقرى والبنى التحتية لإسما الجسور منها التي بلغ المدمر منها كلياً أو جزئياً نحو 88 جسراً بين كبير ومتوسط وصغير.



رعايتنا المتميزة تساعدك لتقوم بذلك

المفاصل المؤلمة أو المتصلبة أو المتضررة يمكنها أن تبتل أسلوب حياتنا. ولكن مع رعايتنا الخاصة والمتميزة لعلاج المفاصل (الأوراك والركب)، نستطيع مساعدتك لاسترجاع نمط حياتك الطبيعية مع مزيد من النشاط والحيوية.

لتحديد موعد مع الأخصائي، الرجاء الاتصال بنا على الرقم: ٢٠٠٠ ٤٣٠ ٩٧١، أو زيارة موقعنا: www.dbej.ae



مركز دبي للعظام والمفاصل
DUBAI BONE & JOINT CENTER



الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم



الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني

الشيخ خليفة بن زايد آل نهيان

مبادرات عربية ولبنانية لإعادة الإعمار

وترميم المدارس والمستشفيات في جنوب لبنان إضافة إلى بناء منشآت الصيادين والمرفأ في منطقة الأوزاعي. وتم الاتفاق على متابعة هذا الموضوع لإعادة المرفأ إلى وضعه الطبيعي بأقرب فرصة ممكنة.

أما مجموعة الخرافي الكويتية فقد بادرت إلى الدعوة لإنشاء شركة عربية غير ربحية تهدف إلى إعادة إعمار ضاحية بيروت الجنوبية.

في المقابل، أطلق بهاء رفيق الحريري العمل في بناء مجتمع تعليمي في جنوب لبنان يستوعب 1500 طالب في كل المراحل الدراسية، وبكلفة تبلغ مليوني دولار. وكان الحريري عرض الفكرة على رئيسة "الهيئة الوطنية للمدرسة الرسمية" النائب بهية الحريري التي ترك لها تحديد الموقع الأنسب لهذا المجتمع، والذي سيجمل اسم "الرئيس الشهيد رفيق الحريري".

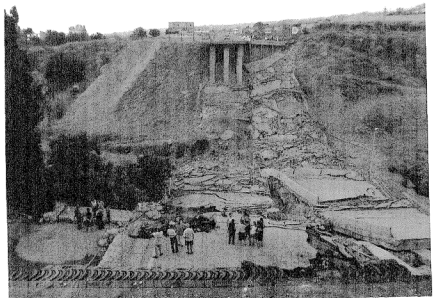
ومن هذه المبادرات إعلان دولة قطر عن توليها عملية إعادة بناء مدينتي بنت جبيل والخيام وذلك قبيل زيارة أميرها الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني إلى بيروت مؤخرًا. كما تعهدت دولة الإمارات العربية المتحدة، بتوجيهات مشتركة من رئيس الدولة الشيخ خليفة بن زايد آل نهيان ونائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، بإعادة بناء وتأهيل

ربط الأوصال

جاءت أولى مبادرات ترميم الجسور المهدمة من رئيس مجلس الوزراء اللبناني السابق نجيب ميقاتي الذي أبلغ الحكومة اللبنانية استعدادة لإعادة بناء "جسر المدفون" الذي يصل لبنان بمحافظة الشمال. وعلى أثر ذلك كُتبت سبحة المبادرات المختلفة التي نعرضها في هذه الخلاصة مع الاعتذار مسبقاً عن أي إغفال غير مقصود:

– بنك بيبيلوس أعلن وبشخص رئيسه د. فرنسوا باسكيل استعدادة لإعادة بناء جسر القيدار.

– النائب سعد الحريري وشقيقه بهاء الدين قدما ميتين لإعادة بناء وترميم عدد من الجسور أهمها: جسراً الأولي الرئيسي والدائري، جسر الرميطة المؤدي إلى صيدا، وجسر سينيق (درب السسيم) وجسر الزهراني في كل مساربه.

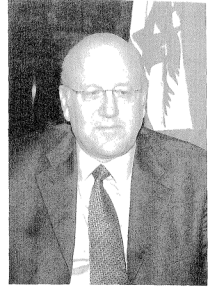




ناصر الخزاري
— سريري —



سعد الحديري
— سريري —



الرئيس نجيب ميقاتي
— سريري —

بالمشاركة مع شركة سبلين.
-أبדת مؤسسة المرحوم محمد علي حجيج الخيرية
-دير انطار، المثلثة بكل من حسن وقاسم حجيج
استعدادها إعادة بناء جسر الخردلي على كامل
نفقتها.

اتصالات مع إيطاليا لبناء جسر المديرج!

كشفت أوساط حكومية أن اتصالات تجري مع
إيطاليا حول قيامها بإعادة بناء جسر المديرج على
نفقتها. وتتراوح كلفة إعادة بناء الجسر بين 60 و 65
مليون دولار.

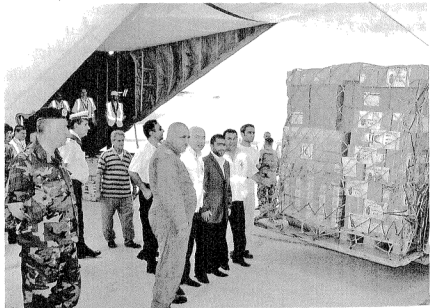
الى ذلك تعهدت فرنسا بتقديم 6 جسر حديدية
لاستخدامها، وكذلك تعهدت بريطانيا بتقديم 6 جسر
مماثلة. ■

- رجل الأعمال اللبناني أمل حوراني تبرع بكلفة
بناء جسرين على نهر الليطاني يربطان منطقة النبطية
بجديدة مرجعيون الحدودية.
- شركة سوكلين بشخص رئيسها ميسره سكر
تبرعت بإعادة بناء جسر الجية.
- شركة كازينو لبنان أبدت التزامها بإصلاح
جسري غزير والمعاملتين.
- مؤسسة جورج أفرام الإنشائية - أندفكو تعهدت
إعادة تاهيل جسر جونيه على نفقتها بالكامل.
شركة اتحاد المقاولين (C.C.C) أعلنت على لسان
رئيسها سعيد خوري عن استعدادها لإصلاح مدارج
مطار رفيق الحريري الدولي.
النائب وليد جنبلاط أبدى استعداد له ليتولى بناء
جسر وادي الزينة-جدرا على نفقته الشخصية

مجموعة الاقتصاد والأعمال تساهم بدعم الإغاثة

اتخذت مجموعة الاقتصاد والأعمال مبادرة
إنسانية لدعم عمليات الإغاثة والإسعادات
العاجلة مستعينة في ذلك بأصدقائها من رجال
الأعمال والمستثمرين العرب. وهدفت المبادرة
إلى مد يد العون إلى مؤسسات وهيئات
الرعاية الإنسانية والاجتماعية بينها مؤسسة
الحريري، حيث أودعت المجموعة لدى رجال
الأعمال والمستثمرين العرب أرقام الحسابات
الصرفية المعتمدة إلى هذه المؤسسات
والهيئات.

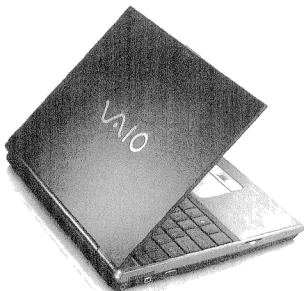
وتتقدم مجموعة الاقتصاد والأعمال
بالشكر والامتنان من الذين بادروا إلى
المساهمة، ومن الذين يتوقع أن تتوالى
مبادراتهم خلال الأيام الآتية.



تتصح سوني باستخدام نسخة أصلية من Windows® XP Professional.



Centrino
Duo



خلاصة القصة

VAIO

no more bounds

Intel, Intel logo, Intel Inside, Intel Inside logo, Intel Centrino, Intel Centrino logo, Intel SpeedStep, and Pentium are trademarks or registered trademarks of Intel Corporation or its subsidiaries in the United States and other countries.

كيف يبدو لك مظهره بتكنولوجيا Intel® Centrino® Duo Mobile و مع معالج Intel® Core™ Duo T2500 وبسرعة (٢ غيغاهرتز)، واتصال شبكي لاسلكي Intel® PRO 3945ABG، ورقاقة Intel® 945GM Express Chipset. ما الشعور الذي يجتاحك عندما تقع عينك عليه Microsoft® Windows® XP Professional مع الرقاقة الثانية (الإصدار الانكليزي)، ومعالج بسرعة ٦٦٧ ميغاهرتز، الصلب ١٠٠ غيغابايت، سواقة أقراص DVD±RW تدعم (DVD+R DL)، مقدار الدهشة التي يسببها عمك عندما يشاهده سرعة القراءة القصوى لسواقة 8: DVD. مسرع رسوم متوافق مع نظام العرض الفئاني، مسرع متوافق مع الرسوم ثلاثية الأبعاد، NVIDIA® GeForce Go 7400، مع NVIDIA® TurboCache™ (مع اتصال PCI Express بسرعة ١٦)، انظر إليه وقد احتضنته راحة يدك ذاكرة فيديو بحجم ١٢٨ ميغابايت هل راقبت شاشته الواسعة (LCD)، وهي تسحر عيون الناظرين بعرض ١٣.٣ بوصة (1280 × 800) WXGA نظام عرض الألوان TFT، (شاشة LCD كاملة الوضوح، LED أبيض، عريض)، كيف تطرب أذنيك لصوته عندما تشغله مخرج USB 2.0 × 2، I. LINK ExpressCard™ 34 شبكة (RJ-45) توصيل (100BASE-TX/10Base-T) وهل شعرت بأزراره وهي تتفاعل مع لمساتك، مدخل سماعات الرأس (stereo mini)، مدخل ميكروفون التسجيل (stereo mini)، مخرج توصيل شاشة إضافية (VGA، D-SUB 15 pin)، موصل (RJ-11) Modular، كيف سيغير حياتك وحياة من حولك Docking Station connector، (متوافق مع MagicGate)، هل راقبته وهو ينزل برق داخل حقيبتك الجلدية الأنيقة حجرة مزدوجة لشريحة ذاكرة، متوافق مع سرعة عالية لتبادل البيانات، LAN IEEE 802.11a/802.11b/802.11g، لاسلكي مدمج ماذا سيفعل لتجلبك تاراً على علم اتصال شبكي Intel® PRO/Wireless 3945ABG، السرعة القصوى لتبادل البيانات: ١١ ميغابايت/ثانية (802.11b/54) ميغابايت/ثانية، الذبذبة ه غيغاهرتز 2.4 (802.11a)، غيغاهرتز (802.11b/g) هل تسارع نبضك أمام رفته وروعة مظهره المصنوع من ألياف الكربون جهاز مدمج لتمييز بصمة الإصبع، Bluetooth® نظامي الإصدار الثاني EDR، الخرج الأقصى: 6 dbm، الذبذبة: ٢.٤ غيغاهرتز. مودم متوافق V.92 و V.90. كيف سيبدو يا ترى على مكتب من خشب الجوز كاميرا ٣١٠,٠٠٠ بكسل فعالة 2: Lens: 1/8"، VGA CMOS؛ (Image Device: 1/8"، العناصر 2 groups، 4 Fixed؛ Focus distance: f=1.74 mm؛ على جانب الجهاز، رقاقة صوت DSD متوافقة وعالية الدقة: "صوت حقيقي" (متوافق مع صوت Intel® عالي النوعية)، صوت ثلاثي الأبعاد (نظام دعم الصوت المباشر ثلاثي الأبعاد) كيف تبدو الشاشة وهي بزوايا ٥٤ درجة مكبرات صوت ستيريو مدمجة، لوحة متطورة لتحرك الأداة، بطارية VGP-BPS2C Lithium-ion تدوم حتى ٧ ساعات من الاستخدام ولماذا لا يظهر انعكاس صورتك في شاشته، ببساطة لأنها غير عاكسة (عند استخدام نمط STAMINA) ٣١٥ ملم (عرض) ٣٢.٦ × (ارتفاع) ٢٣٤.٣ × ملم (عمق)، ١.٦٩ كغ (مع البطارية)، الهمة عند فتح الغطاء والسكون عند إغلاقه، برنامج Adobe المتصفح ٧، وعناصر Adobe فوتوشوب (Installer)، 4، عناصر Adobe بريمر ٢، انقر لتشغيل 2.2 DVgate Plus 1.0 DSD Direct 2.5 DVD، محول الصور ٢، الباقة الاحترافية (Installer) 2.5 Infineon TPM Norton Internet Security 2006، وروعة ألوانه ووضوحها في نمط الرسوم. Roxio DigitalMedia SE 7، PictureGear Studio 2.0 Protector Suite QL 5.3، SonicStage 3.4، SonicStage Mastering Studio 2.2، نظام تنقية الصوت 2 SonicStage Mastering، ملحقات كاميرا VAIO، واتي شاشة كاميرا VAIO VJ، وفي الطائرة، هل استمتعت برفقته على مقاعد درجة رجال الأعمال 1.1 VAIO Control Center، معالجة مكونات VAIO، حماية القرص الصلب، VAIO Original Screen Saver، VAIO Media 5.0، VAIO Recovery، رقية Utility، رقية WinDVD 5 for VAIO، VAIO Zone 1.4، VAIO 2.1، VAIO. هل شعرت بالصمت الذي يفرضه على غرفة مكتظة بالناس مزود بمبرد (VGP-AC19V12)، بطارية (VGP-BPS2C) Lithium-ion، بطاقة ذاكرة (VGP-MCA20) Adaptor.

كمبيوتر VAIO SZ الجديد بتكنولوجيا Intel® Centrino® Duo Mobile.

في سعينا لإننتاج جهاز كمبيوتر محمول مثالي في كل تفاصيله، كنا على علم بأن أماننا قصة طويلة لترويها.

قم بزيارة موقعنا vaio-online.sony.com/ae



لا مثيل لنا



الخسائر 10 مليارات دولار ومرشحة للزيادة لبنان مرة أخرى في مهمة إعادة الإعمار

إعداد: مركز الاقتصاد والأعمال للأبحاث

متطلبات إعادة إعمار لبنان والاقتصاد اللبناني تبدأ بتحديد للخسائر المباشرة وغير المباشرة التي نتجت عن العدوان الإسرائيلي الجديد، ناهيك عن الخسائر البشرية الباهظة التي لا تتعوض والتي تعدت 1300 شهيد، وسيكون على لبنان إعادة بناء ما تهدم من بنية تحتية ومساكن ومرافق والتعامل مع مشكلة النازحين وكيفية إعادتهم إلى قراهم وأعمالهم، أما المهمة الأصعب والأكثر حيوية فستكون في إعادة تشغيل العجلة الاقتصادية واستعادة منحنى النمو والتطور والتوسع الذي ميز القطاعات الأساسية قبل نشوب الحرب وشم إحياء الثقة مرة أخرى بمستقبل الاقتصاد اللبناني، وبالتالي استدراك الاستثمارات والتدفقات الرأسمالية التي توقفت بسبب الحرب، وهذه المهام الأخيرة ستكون الأصعب وسيعتمد النجاح فيها على قدرة لبنان الدخول في حل نهائي ثابت يؤسس لاستقرار داخلي مماثل يبعده إلى حد كبير عن القضايا والمشاكل

أصبح الأمر مقولة شائعة وعنواناً لواقع الهم، فبعد نحو سبعة عشر عاماً من بدء برنامج إعادة إعمار واسع النطاق في العام 1990، ما هو لبنان اليوم يواجه مهمة إعادة إعمار شاقّة جديدة وإعادة بناء لاقتصاده بعد الدمار الهائل الذي أحدثته الحرب الإسرائيلية الرابعة عليه والتداعيات السلبية الحادة على قطاعاته الاقتصادية الأساسية، وهذه المهمة صعبة وشاقّة ليس فقط لأن لبنان لم يزل يبرز تحت ثقل برنامج إعادة الإعمار الأول وما خلفه من عبء اقتصادي يتمثل بدين عام ضخم، وإنما أيضاً لأن ما حدث قد دفع بلبنان خطوات كبيرة إلى الوراء في وقت تتسابق فيه العديد من دول المنطقة على مسار النمو والتحديث وقطف ثمار الانفتاح الاقتصادي ومسيرة العولمة، وسيضطر لبنان بالتالي إلى بذل جهود كبيرة في المرحلة المقبلة لمُحاكٍ بهذا الركب من جديد بعد أن كان سباقاً فيه في مجالات عدة، وبعد أن استطاع في السنوات القليلة الماضية استعادة الكثير من موقعه كمركز للمال والتجارة والأعمال والتسوق والاستثمار، ومقصداً مفضلاً للسباحة في المنطقة.



2,07 مليار دولار، وذلك للفترة من 12 إلى 24 يوليو 2006. لكن تم تعديل هذا الرقم بسرعة بعد ذلك ليصل إلى 2,5 مليار دولار تقريباً حتى نهاية الشهر وثم 3,6 مليارات دولار للفترة من 12 يوليو إلى 14 أغسطس عند توقف الأعمال العسكرية. علماً أن هناك تقديرات متفاوتة أخرى تقول أن الأضرار المباشرة وصلت إلى 5 مليارات دولار. وتظهر تقديرات مجلس الإنماء والإعمار الأخيرة أن تكلفة أضرار البنية التحتية بلغت 958 مليون دولار، منها نحو 45 في المئة تكلفة الأضرار التي أصيبت بها الطرق والجسور، (بما في ذلك 65 مليون دولار التكلفة المقدرة لإصلاح جسر اللدريج على طريق بيروت-دمشق الدولي والذي يعتبر أعلى جسر في الشرق الأوسط). أما الأضرار الأصخم فهي تلك التي أصابت المساكن والمؤسسات التجارية من جراء التدمير في قرى الجنوب وصاحبة بيروت الجنوبية ومختلف المدن والقرى التي تعرضت للمصق. ويقدر مجلس الإنماء والإعمار قيمة هذه الأضرار بنحو 2,4 مليار دولار حتى نهاية شهر يوليو، أو ما يوازي 67 في المئة تقريباً من مجموع قيمة الأضرار المباشرة المقدرة، علماً أن التقديرات الأولية لتقابة المهندسين في لبنان تشير إلى تدمير نحو 4 ملايين متر مربع من المساحات السكنية والتجارية والمساحات المبنية الأخرى حتى نهاية شهر يوليو الماضي، وهو مجموع ارتفع أيضاً منذ ذلك التاريخ.

وبناء على أرقام وتقديرات نشرت مؤخراً، فإن الخسائر المباشرة التي تكبدها لبنان في الحرب الأخيرة عليه بلغت بالأسعار الجارية نحو 55 في المئة من مجموع الخسائر المباشرة التي وقعت طوال الفترة من 1968 إلى

الاقليمية. أما عملية إعادة البناء فإنها ستنتقل بناء على حجم المساعدات التي ستتوفر للبنان والتي من المتوقع والمؤمل أن تكون كبيرة ووافية.

بمعنى آخر، فيعد أن خسر لبنان والاقتصاد اللبناني خلال بضعة أسابيع فقط من الحرب الإسرائيلية ما بناه عبر سنوات طويلة، فإن المشكلة الأساسية التي تواجهه الآن تكمن ليس في الخسائر المادية المباشرة فقط، وإنما في اهتزاز ثقة القطاع الخاص المحلي والعربي والأجنبي عامة في استقرار

الاقتصاد اللبناني وقدرته على مواجهة الأزمات في منطقة مرشحة للمزيد من التقلبات والاضطرابات في

المستقبل المنظور. وعليه، فإن مهمات المرحلة المقبلة تتطلب جهوداً متلازمة ليس فقط لإعادة بناء ما تدمر وإنما لاستعادة الثقة التي فقدت وإن مرحلياً.

الخسائر المباشرة

إن إعادة بناء ما تدمر سيتطلب موارد مالية كبيرة تتعدى من دون شك أي قدرة للبنان على تحملها، بل إن وتيرة إعادة البناء هذه ستعتمد بدقة على ما سيتوفر من منح ومساعدات وقروض. ففي تقرير أولي، قدر مجلس الإنماء والإعمار الأضرار المباشرة الناتجة عن العدوان الإسرائيلي في البنية التحتية والمساكن والمباني والمؤسسات الصناعية والمرافق الأخرى بما مجموعه

المشكلة لا تكمن في الخسائر المادية فقط، وإنما في اهتزاز الثقة في استقرار الاقتصاد اللبناني وقدرته على مواجهة الأزمات

نبيه بري: حكمة الصمت



صمته العميق، بحث دائم من حل، يكره النق والتقيق، ويطلب بالجدوى، إلا أنه ليس صندوق بريد بل كاتب الحلول. يضرر موقفه إلى أن تنضج ظروف ولادته.. يسهر الخلق جزأها ويختصم فيها هو ملك على توليف العناق الجامعة لكل اللبنانيين. منحا في مواقفه، ولكنه يحرر انحاؤه باحترام الآخرين.

بعد استشهاده الرئيس رفيق الحريري، هجس بالخلص، وعمل له، لكن الخلاص تأخر كثيراً وأخانه التناقض.

ثم اعتمد بحبل الصمت الطويل، حتى جاءت لحظة دعا فيها إلى حوار إلزم الجميع بالحدود، فجاءه بكامل خيرتهم الحية، وأطلقوا العنان لمواقفهم بكل صراحة، وكان يتسع صدره للتناقضات، ويخرج من كل جلسة حوار، عاقدا العزم على المزيد من الحوار.

هذا الصامت كثيراً، يفضل الكتابة بخصوص الحكماء. عندما داهم العدوان الإسرائيلي اللبنانيين، صار محجة السياسيين والسفراء والمبعوثين، يأتون إليه لأنه موصل جيد للمقاومة، وموصل جيد لرئيس الحكومة. غير أنه ليس أداة اتصال فقط بل مصفاة الأول.

يأخذ ما يفيد، ويرفض ما يزيد عن الضرورة ليبلغ حد الضرر العام. ويرغم ديبلوماسيته الفاتكة، وحكته المتفوقة، مارس الاستفزاز عندما غضب وقا بعنف ما يجب، فاسمع كوندوليزا ما لا ترغب، وأفهم

وولش ما لم تأتساعه. لعب دور الأم الراحلة لولادة الحل اللبناني في النقاط السبع، ومارس دور المهدئ للمخاوف من يمارس سياسة الخوف والتخويف. ولم يخل

أبداً بمواقف الرجال، أبرز مواقف، عودة النازحين، فلم يؤجلها رغم أنها لم ترد بشكل واضح في القرار الدولي، فبعد دقائق على الساعة الثامنة من صباح يوم وقف العمليات الحربية، وجه داء طلب فيه من النازحين العودة إلى قرأهم وبلداتهم، فاطاعوه وانتصر اللبنانيون بصمودهم وبعودتهم.

نبيه بري، حاجة كبيرة في الساعات الخطيرة.

الصمت لغته، يصرفه بكل الصغ. يمارسه كأفضل أنماط السياسة، كان صمته الطويل أحياناً، إجابة على أسئلة لم يحضر جوابها بعد. شبيه بديدا، حكيم في السياسة، يتقن الإيحاء والإيحاء والتلميح.. وعندما يحضر التصريح، يكون نبيه بري وقد جاء بخواتم الكلم. هذا في ظاهر الأمر، أما في الغرف الداخلية، فهو غرفة عمليات لا تهدأ. عنده باب مفتوح لكل فكرة، وخط اتصال بكل صاحب رأي ومكتب في كل موقع قوة. يرسل الرسائل وينتقل الأجوبة ويمررها إلى من يهيم الأمر. كل خطوة يتقدم بها، تحتاج إلى حراسة، وشبكة أمان، فتأتي خطواته أكيدة، محصنة بالاحتياط وقلماً وتحت.

صادرات تتوجه بشكل خاص إلى العراق وعدد من الدول العربية الأخرى. وكان النمو السريع في الصادرات الصناعية السبب الأساسي وراء ارتفاع صادرات لبنان الإجمالية (45 في المئة في الأشهر الخمسة الأولى من السنة الحالية). وجاء النجاح النسبي لقطاع الصناعة على الرغم من العقبات والمشاكل المتعددة التي يواجهها، خصوصاً من حيث ارتفاع تكلفة الإنتاج. ونتيجة لما أدى إليه الهجوم الإسرائيلي من توقف الإنتاج الصناعي في مناطق عدة، وتقطعه في مناطق أخرى بسبب الأوضاع الأمنية وعدم توفر العمال والمواد الأولية، وصعوبة إضافة إلى تدمير أو تضرر الكثير من المصانع، وتصريف الإنتاج سواء في السوق المحلية أو الخارجية، فإنه من المتوقع والمقدر أن ينخفض الإنتاج الصناعي لهذه السنة ككل بنحو 35-40 في المئة، علماً أنه سيكون من الصعب العودة إلى وتيرة الإنتاج والتصدير التي بلغها القطاع في النصف الأول من هذه السنة قبل مرور بعض الوقت، وإن صناعة المواد الغذائية كانت من أكثر الصناعات تضرراً نظراً لاعتمادها الكبير على المواسم الزراعية وعلى التصدير.

• الزراعة: وبالعلاقة مع ما سبق، وُصف تأثير الحرب على قطاع الزراعة اللبنانية بأنه بمثابة كارثة لما أدت إليه من فقدان للمحاصيل وأضرار في البنية التحتية الزراعية والأراضي الزراعية، فيما كان هذا القطاع

2000 نتيجة للاعتداءات الإسرائيلية السابقة والحرب الأهلية الطويلة، علماً أنه بالمقارنة مع تلك الفترة أيضاً فإن خسائر الحرب الأخيرة تركزت في الطرق والبنية التحتية والمنازل والأماكن الخاصة.

الخسائر غير المباشرة

وعلى ضخامتها، فإن الخسائر المباشرة الناتجة عن الحرب الأخيرة تهون أو تقل أمام الخسائر غير المباشرة التي أصابت الاقتصاد اللبناني من حيث تفويت النشاط الاقتصادي والاستثماري، وتوقف أو إلغاء المشاريع، والضغوط الشديدة والمالية، ونزوح نحو مليون لبناني من أماكن سكنتهم وعملهم، واهتزاز الثقة بالاقتصاد عامة، وبمنظرة موجزة يمكن تلخيص هذه الآثار غير

المباشرة تحت العناوين الأساسية التالية:

أولاً: خسائر القطاعات الأساسية:

• الصناعة: بعد نموها السريع في السنوات الأخيرة، كان من المتوقع أن تصل صادرات لبنان الصناعية إلى 2 مليار دولار أو أكثر في العام الحالي بعد أن بلغت 1,26 مليار دولار في الأشهر الخمسة الأولى من السنة، وهي

مجلس الإنماء والإعمار يقرر
الخسائر المباشرة بـ 3,6 مليارات دولار

فؤاد السنيورة: وجه الألم والأمل



عبر عاصفة "الحقيقة" ولما ارتطم لبنان بالعدوان الإسرائيلي، ظهر الرئيس السنيورة بكامل مواهبه ومواقفه، الدمع، موهبة إنسانية، يفيض في زمن المواجه والكوارث، كان لبنان يدمي القلب، فأماهده السنيورة، على مرأى من الأم، غصة في القلب، أسكتت الكلام، وانطلقت الدموع.

الكلام، صياغة للمواقف، حمل حقبة الحل ومضى إلى روما، وخاطب العالم بلغة إنقاذ لبنان من الهجمة، عاد إلى لبنان، وانتزع بحكته وحكمته، اعترافاً بالخطاب قصار مرجعاً، صيغت منه النقاط السبع، نقاط الخلاص اللبناني.

هذا الرجل الآتي من الأرقام، لِنَ العريكة في التفاصيل لكنه شديد الصلابة في مواقع الحسم. يقدر ما يطغى الخطوط لتتوير الزوايا، يصمد عندما يحاول البعض الإساءة إلى الهدف؛ وقف إطلاق النار، حقوق اللبنانيين في أرضهم وأسرهم، الدولة مرجعية لا رجعة عنها.

لم يقرع أبواب العواصم كما كان ينهض علقاق السياسة اللبنانية الشهيد الحريري، لكن العواصم كلها جاءت إليه، استضافها وأسمعها كلاماً حاسماً، ولما لم تصغ إليه أسمعها كلاماً قاسياً اهتزت له أكثر من عاصمة، فعادت إليه الوفود إما لتنتزع منه فما استطاعت، أو لتقديم له فأخذ منها فقط ما يصلح.

مارس السياسة في الخطوط الخلفية، بدقة السرية المصرفية على اتصال دائم بالحلفاء وبالقاومة والرئيس نبيه بري، ويعواصم القرار. وكان له أحياناً نصف ما أراد، ولكنه أراد، وهذا في السياسة قمة الحكمة والصلابة في آن.

ثمة صورة خرجت من الأزمة وتاكدت من خلال كل محطاتها: الرئيس السنيورة لبناني أولاً، عروبي أولاً، إنساني أولاً، ويصعب الجمع بين هذه البادئ في زمن الغلبة والفقر والاستئثار والتطرف. كان وجه السنيورة يشبه صورة اللبناني العذب، واللبناني الذي يمد عينيه إلى الأفق فيبتسم له بتألول المؤمن، إنه وجه الألم والأمل.

جاء إلى السياسة من الأرقام، فاجاد لغتها كما تفوق في الحساب، وجاء رئاسة الحكومة من موقع الجرح ومناخات الكارثة بعد استشهاد الرئيس رفيق الحريري، فكان وفيها للألم، ومسكوناً بالعلاج، كيف تتكشف الحقيقة، وكيف يتم الإنقاذ.

ولكن الجميع لم يشعر أنه في السيفيّة ذاتها، حاول في كل الاتجاهات رافضاً أن يبذل البوصلة: الدولة أولاً وأخيراً، وكل ما عدا ذلك، خاضع لحكمة الصياغات الدقيقة.

يواجه أصلاً مصاعب جمة ترتبط بتكلفة الإنتاج وتصريفه والقدرة التنافسية والخسائر في الإنتاج الحيواني التي نتجت عن إنفلونزا الطيور. وهناك تقديرات تشير إلى أن خسائر القطاع الزراعي غير المباشرة قد تراوح ما بين 500 و800 مليون دولار، أي ما يوازي 30 إلى 50 في المئة من قيمة الإنتاج الكلي للقطاع الذي كانت متوقعة للعام الحالي.

• التجارة: أصيبت الحركة التجارية بخسائر كبيرة نتيجة لارتباطها الوثيق بالحركة الاقتصادية عامة. فبالإضافة إلى شبه توقف الصادرات والواردات كان هناك انخفاض حاد في الإنفاق

على السلع الاستهلاكية والترسّلية، وهو أمر طبيعي في ظروف وأجواء الحرب. وأدى خروج السياح والجيالات الأجنبية من لبنان كما مغادرة أعداد كبيرة من اللبنانيين البلاد، إلى انخفاض حاد في حجم السوق والقوة

الشرائية وهو وضع سيستمر في المستقبل المنظور. وكان لبنان قد استعاد في السنوات القليلة الماضية موقعه كمركز مهم للتسوّق في العالم العربي، ما أدى إلى ازدهار وتوسع تجارة التجزئة والحال والجمعات التجارية

خسائر القطاع الزراعي غير المباشرة قد تراوح ما بين 500 و800 مليون دولار، والقطاع الصناعي يتراجع بنسبة تصل إلى 40 في المئة

الكبرى. وقد أصيب هذا الدور بنكسة مرحلية كبيرة سيستغرق التغلب عليها بعض الوقت في أعقاب انتهاء الحرب واستقرار الوضع الداخلي.

• السياحة: يختصر ما حدث لقطاع السياحة الضربة الكبيرة التي سببتها الحرب للاقتصاد اللبناني.

فهذا القطاع كان قد تغلب في النصف الثاني من العام 2005 على تداعيات اغتيال الرئيس رفيق الحريري

وانطلق إلى النمو السريع مجدداً بحيث ارتفع عدد السياح 49 في المئة في الأشهر الأربعة الأولى من هذه

السنة، وهي كانت في الواقع أعلى نسبة نمو تسجل في عدد السياح بين دول الشرق الأوسط وجنوب أفريقيا

بحسب إحصاءات منظمة السياحة العالمية. وكانت الانظار مشدودة لقطاع السياحة ليلعب دور القاطرة

الأساسية للاقتصاد اللبناني ككل، وهو ما عكسه الإصرار في المناقشات السياسية على توفير الأجواء

اللائمة لموسم اصطيفات ناجح. وفي هذا السياق كان من المتوقع أن يصل عدد السياح هذا العام إلى أعلى مستوى

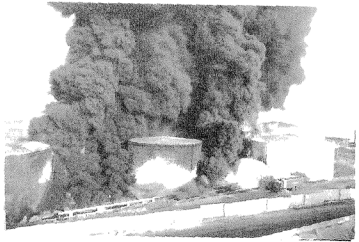
منذ العام 1973 وأن ترتفع الإيرادات من السياحة إلى ما يقارب 2 مليار دولار.

وغني عن القول أن هناك ارتباطات قوية بين النشاط السياحي وقطاعات الخدمات والتجارة وقطاعات

وأنشطة عدة أخرى. وفي نهاية الأمر فقد ترتب على انقطاع موسم السياحة الصيفي في بدايته وهروب

أضرار العدوان الإسرائيلي (مليون دولار)

أولا: البنى التحتية	
484	1 - قطاع النقل
429	1 - شبكة الطرق
55	2 - المطارات
244	2 - قطاع الكهرباء
80	2 - الإنتاج
164	2 - النقل والتوزيع
116	3 - قطاع الاتصالات
80	4 - قطاع المياه
34	5 - المدارس والمستشفيات العامة
958	المجموع
ثانياً: السكان والمؤسسات التجارية	
20	قضاء صيدا
183	قضاء صور
10	قضاء جزين
150	قضاء النبطية
460	قضاء بنت جبيل
327	قضاء مرجعيون
25	قضاء حاصبيا
80	قضاء بعلبك والهرمل
20	قضاء زحلة والبقاع الغربي
730	قضاء بعبدا (الضاحية الجنوبية)
401	هامش تقديري لكلفة أضرار لم تتمكن من معاينتها (20%)
2,406	المجموع
220	ثالثاً: المؤسسات الصناعية
12	رابعاً: محطات توزيع الحرقاوت
16	خامساً: منشآت عسكرية
3,612	المجموع العام



حريق بمعمل الحجة لتوليد الكهرباء

السياح والزوار الأجانب إلى خسائر اقتصادية كبيرة حيث خلت الفنادق والمؤسسات السياحية والخدمات وكانت هناك انعكاسات حادة على حركة تجارة التجزئة. وتظهر الأرقام المتوفرة أن نسبة إشغال الفنادق الكبرى انخفضت من أكثر من 90 في المئة قبل الحرب مباشرة إلى 15 في المئة أو أقل حالياً، وحيث أنه من المستبعد أن تعود حركة السياحة إلى لبنان إلى وتيرة شبه طبيعية في المستقبل المنظور، وليس قبل العام المقبل على أقرب تقدير حسب وزير السياحة، وبالتالي إلى أهمية موسم الاصطياف في العام السياحي، فإنه من المقدّر أن خسائر القطاع السياحي من حيث انخفاض الإيرادات السياحية قد تصل إلى أكثر من مليار دولار. ولو أضيف إلى ذلك الخسائر المرافقة في قطاعات الخدمات والتجارة والنقل والمواصلات وغيرها، بما في ذلك بالطبع خسائر شركة طيران الشرق الأوسط، فإن هناك تقديرات بأن مجموع الخسائر غير المباشرة في قطاعات الخدمات ستصل إلى نحو 3 مليارات دولار حتى نهاية السنة الحالية.

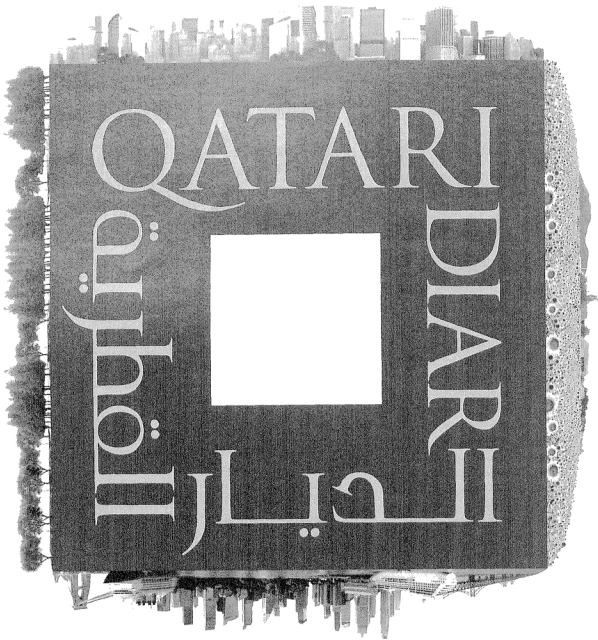
البناء والنشاط العقاري: توقفت حركة البناء وتنفيذ المشاريع السكنية والتجارية الكبرى بشكل شبه كامل منذ بدء الحرب الأخيرة على لبنان، وتوافق ذلك مع توقف النشاط العقاري. وجاء ذلك بعد ازدهار في المشاريع العمرانية وتسارع ملحوظ في حركة المبيعات

الحقد الإسرائيلي يذمر مصنع "لبنان ليه"

كشفت أوساط صناعية أن "الحقد الإسرائيلي" ظل يلاحق مصنع "لبنان ليه" حتى قام بتدميره في بداية الحرب العدوانية الإسرائيلية على لبنان. وقالت هذه الأوساط أنه في العام 2001 أجرت الأمم المتحدة مناقصة عامة لتزويد قواتها في العراق وفي جنوب لبنان بمادة الحليب، وأن شركات عدة كبرى تقدمت بعروض في هذه المناقصة من بينها أحد مصانع الحليب في إسرائيل. وقد رست المناقصة يومها على مصنع "لبنان ليه".

وأضافت الأوساط الصناعية: ربما كانت هذه الحادثة إحدى حلقات "الحقد الإسرائيلي" على مصنع "لبنان ليه" الذي عمدت الطائرات الإسرائيلية إلى قصفه في أوائل أيام الحرب.

العقارية خصوصاً لكبار المستثمرين العرب من مؤسسات وأفراد، وبعد أن بلغ مجموع قيمة المبيعات العقارية مستوى قياسياً في العام 2005 عادت هذه المبيعات وارتفعت 28 في المئة في الربع الأول من هذه السنة مقارنة بالفترة المماثلة من العام 2005. وفيما تقدر قيمة الأموال المتداولة في التعاملات العقارية بنحو 3 مليارات دولار مؤخراً وقبل اندلاع الحرب، فإن توقف هذه التداولات تقريبا خلال الحرب وتوقع استمرارها على وتيرة ضعيفة في الجزء المتبقي من السنة سيفقد الاقتصاد دفقا قويا له امتداداته إلى قطاعات عدة أخرى، ومن المستبعد عودة الاهتمام الاستثماري الخليجي القوي في العقار في لبنان قبل انقشاع رؤية



بعمق الإيمان ودقة التخطيط والعمل المتواصل تتحقق الإنجازات العظيمة.

عنها في حياتك، جمعنا أفضل المخططين والمصممين
والمطورين والاستشاريين وشركات البناء العالمية
لنضمن لك ذلك بأفضل المعايير والمواصفات.

ففي نهاية المطاف... هذا هو عالمنا، ويسعدنا
أن نقدم لك أفضل الخدمات لتحقيق حلمك
مع الديار القطرية.

نؤمن بحلمنا في تهيئة الحياة الراقية لإنشاء مجتمع
تتحقق فيه المتعة والسعادة للإنسان الذي يسعى
دائماً للعيش والعمل والترفيه... من خلال خطط
مدروسة واهتمام بأدق التفاصيل.

إن ذلك ما هو إلا تحقيقاً لجزء من رؤيتنا التي
نملكها... ولأننا نسعى لتحقيق السعادة التي تبحث

مصر تعفي البضائع اللبنانية من الرسوم في موانئها



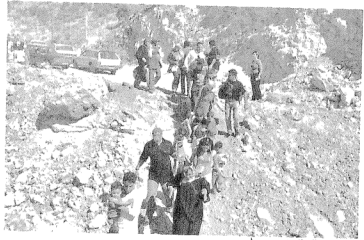
الوزير يوسف بطرس غالي الوزير محمود محي الدين

أسفرت الاتصالات والجهود التي قام بها رئيس اتحاد الغرف التجارية المصرية محمد المصري مع المسؤولين عن صدور قرار مشترك من وزيرى النقل والاستثمار في جمهورية مصر العربية محمد منصور ومحمود محي الدين بإعفاء البضائع والحاويات اللبنانية من رسوم التخزين في الموانئ المصرية.

وأكد وزير الاستثمار محمود محي الدين أنه تقرر إعفاء البضائع، التي تحول مسارها نتيجة ظروف الحرب من ميناء بيروت والموانئ اللبنانية الأخرى إلى الموانئ المصرية وتتحول تخزينها شركات تداول الحاويات التابعة لقطاع الأعمال في الشركة القابضة للبترول والبحري التابعة لوزارة الاستثمار، من رسوم التخزين في الموانئ والمستودعات التابعة للشركات الثلاث في إطار الحرص على الخصام مع الشعب اللبناني الشقيق.

وفي سياق آخر، أصدر وزير المال المصري يوسف بطرس غالي تعليمات للمنافذ الجمركية بمنح المواطنين المصريين المقيمين في لبنان والحدادين منه تسهيلات لتسريع مرورهم في المنافذ الجمركية.

وكان رئيس الهيئات الاقتصادية في لبنان عدنان القصار ورئيس غرفة التجارة والصناعة في بيروت غازي قريطم قد وجهوا رسائل إلى غرف التجارة والصناعة العربية وجمعية غرف التجارة والصناعة لبلدان البحر المتوسط للتدخل لدى السلطات المختصة في البلدان العربية وبلدان منطقة حوض البحر المتوسط لإعفاء البضائع اللبنانية التي تفرغ في مرافئ هذه البلدان من رسوم التخزين وإعادة الشحن.



العودة إلى الجنوب سيرا على الأقدام

المرحلة المقبلة وترسخ الاستقرار السياسي على أساس حل نهائي.

«القطاع المصرفي والمالي: حقق القطاع المصرفي اللبناني نمواً قوياً في القسم الأول من العام 2006، حيث ارتفع مجموع أصول المصارف 5,5 في المئة في الأشهر الخمسة الأولى من السنة، والودائع بنسبة 4,5 في المئة وقفزت القاعدة الرأسمالية للمصارف 30 في المئة تقريباً لتصل إلى 5,6 مليارات دولار. وتظهر النتائج التي أعلنها عدد من المصارف اللبنانية الكبرى أن أرباحها الصافية ارتفعت بنسب كبيرة في النصف الأول من السنة وتراوحت ما بين 39 في المئة كحد أدنى و143 في المئة كحد أقصى. وقد أدت وربما ستؤدي الحرب إلى تراجع في حجم الودائع المصرفية أو على الأقل تباطؤ في نسبة نمو هذه الودائع، رغم أن هذا التأثير لم يزل محدوداً حتى الآن وسيعتمد في النهاية على تطور الوضع السياسي ومدى التوصل إلى حل نهائي وثابت. أما الواقع الأهم للحرب على القطاع المصرفي فسيكون على نوعية محافظ الديون على القطاع الخاص التي ستأثر من دون شك وإلى حد كبير بالخسائر الاقتصادية المباشرة وبالنكماش الاقتصادي العام الحاصل والمتوقع لبعض الوقت. ومن شأن كل ذلك أن ينعكس على ربحية المصارف وذلك بانتظار أيضاً تأثير الأوضاع الناشئة على أسعار الفائدة المحلية والهامش بين الفائدة الدائنة والمدينة.

تقديرات الخسائر غير المباشرة في قطاعات الخدمات قد تصل إلى نحو 3 مليارات دولار حتى نهاية السنة الحالية

ثانياً: المالية العامة والوضع النقدي

تظهر أرقام المالية العامة للنصف الأول من العام 2006، وهي آخر الأرقام المتوفرة بهذا الصدد، أن مجموع الإيرادات العامة ارتفع 15 في المئة تقريباً في تلك الفترة عن الفترة المماثلة من العام 2005 فيما ازدادت المصروفات العامة 7,5 في المئة. وانخفض بذلك العجز الإجمالي 12,6 في المئة. ومن 23,32 في المئة من مجمل المصروفات إلى 12,57 في المئة فقط، فيما ازداد الفائض الأولي بأكثر من أربعة أضعاف إلى نحو 660 مليون دولار. ونتيجة



Unicorn
Investment Bank

بنك يونيكورن للاستثمار ش.م.ب. (مقفلة)

قائمة الدخل

لفترة الستة أشهر المنتهية في ٣٠ يونيو ٢٠٠٦ (غير مدققة)

لستة أشهر المنتهية في

	٣٠ يونيو ٢٠٠٥	٣٠ يونيو ٢٠٠٦
بالآلاف الدولارات		
الأمريكية		
	١٥,٥٤٢	١٤,٥٦٦
	-	٣٣,٦٤٨
	٧٥٧	٦,٦٨٢
	١٨٥	٢,٥٢٨
	١٦,٤٨٤	٥٢,٤٢٤

أرباح الاستثمارات والتحويلات
مكتسب من بيع استثمارات متاحة للبيع
دخل من مؤسسات مالية
دخل آخر
إجمالي الدخل

	٣٠ يونيو ٢٠٠٥	٣٠ يونيو ٢٠٠٦
تكاليف الموظفين	٦,٣٠٣	١١,٩٥٠
مصرفات تشغيلية أخرى	٤,٨٢٤	٧,٦٧١
إجمالي المصروفات	١١,١٢٧	١٩,٦٢١
صافي ربح الفترة	٥,٣٥٧	٣٢,٨٠٣

تصويب السهم في الأرباح - سنوات أمريكية

	٥	٢١
--	---	----

أقدم اعتماد إصدار هذه القوائم المالية المرحلة المختصرة من قبل مجلس الإدارة في ٣٠ يونيو ٢٠٠٦ وتم توقيعها نيابة عنهم من قبل:

ماجد السيد بنو الرفاعي
المضو المنتدب والرئيس التنفيذي

يوسف هيبا الله الشلاش
رئيس مجلس الإدارة

الميزانية

٣٠ يونيو ٢٠٠٦ (غير مدققة)

مدققة	٣٠ يونيو ٢٠٠٥	٣٠ يونيو ٢٠٠٦
بالآلاف الدولارات		
الأمريكية		
	٨,٨٧٤	٤,٠٨٩
	٥١,٧٢٩	١٠٩,٦٩١
	٣١,٣٦٨	٥٤,٠٤٣
	٤,٤٠٦	٦,٧٧١
	٢,٨٨٢	٢,٩١٧
	١٤٩,٦٨٩	١٧٣,٨٩١

التحويلات
تقدم وأرصدة لدى البنوك
مبالغ مستحقة من مؤسسات مالية
استثمارات متاحة للبيع
موجودات أخرى
موجودات ثابتة
مجموع التحويلات

المطلوبات وحقوق المساهمين

المطلوبات

حقوق المساهمين

مجموع المطلوبات وحقوق المساهمين

	٢٠,٢٥٤	
	١٨,٧٢٩	
	١٣٠,٦٥٠	١٥٣,٣٣٧
	١٤٩,٦٨٩	١٧٣,٨٩١

السفارة اللبنانية

في قبرص



السفير ميشال الخوري

لعبت السفارة اللبنانية في قبرص دوراً لافتاً في مساعدة اللبنانيين إبان العدوان الإسرائيلي على لبنان، وكان اهتمام السفارة، التي أبقت أبوابها وهوافها مفتوحة على مدى 24 ساعة، ملحوظاً في استقبال اللبنانيين الذين وصلوا إلى الجزيرة مع الرعايا الأجانب الذين تمّ ترحيلهم، لاسيما أولئك الذين يحملون الجوازين اللبناني والأجنبي في آن، وقد كانت السفارة اللبنانية في استقبالهم وفي توفير الأوراق وإجراء المعاملات اللازمة لتأمين متابعة سفرهم، أو للبقاء في الجزيرة.

السفير اللبناني في نيقوسيا ميشال الخوري يؤه بالتعاون الذي أبدته

قبرص رئيساً وحكومة وشعباً تجاه لبنان واللبنانيين، مشيراً إلى أنه لم يتخذ بأيّ جهد أو مساعدة من أجل التخفيف من الصعوبات التي واجهتهم نتيجة لغادرتهم القسرية من لبنان.

إلى ذلك، بذلت السفارة اللبنانية وبشخص السفير الخوري والقنصل شربل معكرون جهوداً من أجل تسهيل عودة اللبنانيين إلى لبنان حراً ومن خلال البواخر أو البواخر العسكرية التي كانت تنقل مواد الإغاثة إليه.

والموقع أنّ الدفعة الأخيرة من اللبنانيين عادت إلى لبنان على متن البارجة الفرنسية "مستران" التي وصلت إلى مرفأ بيروت في 7 أغسطس الماضي وقد حضر السفير اللبناني والقنصل اللبناني إلى ميناء لارنكا وأشرفا على عملية السفر ومكثا على الرصيف لوداع المسافرين ونقلهم إلى البارجة.

وإلى كل ذلك، ساهمت السفارة اللبنانية في تنظيم عملية الإغاثة العاجلة سواء النقدية أو العينية منها سواء من اللبنانيين العاملين في قبرص أم من الهيئات والجمعيات التي قدمت مساعدات حيوية شتمّتها إلى لبنان على لدعات متتالية.

بمقتطلبات المرحلة المقبلة التمويلية من أجل إعادة الإعمار وإعادة إطلاق الاقتصاد اللبناني، وعلى افتراض أن جميع هذه المتطلبات ستغطي من المساعدات الخارجية، فإن وقع الحرب حتى الآن كان على الإيرادات العامة بشكل أساسي. فقد أدى توقف العمل في المرافق الأساسية إلى خسارة أو تراجع إيرادات الخزينة للدخل من مرفأ بيروت والمطار وكازينو لبنان والمرافق الأخرى ومصلة تسجيل السيارات وغيرها من المرافق. أضف إلى ذلك توقف إيرادات الجمارك وشم الانخفاض الحاد في إيرادات ضريبة القيمة المضافة التي أضحت تشكل المصدر الأهم للإيرادات العامة. وهناك أيضاً إيرادات الرسوم والضرائب على المعاملات العقارية التي انخفضت بدورها.

وسيعتمد الحجم الإجمالي للانخفاض المرتقب في الإيرادات العامة، نتيجة لكل ما سبق على طول فترة

لانخفاض العجز الإجمالي فقد كان النمو في الدين العام خلال تلك الفترة محدوداً إذ بلغ نحو 0,7 في المئة فقط. وفي موازاة ذلك، في المجال النقدي كانت الموجودات الخارجية لدى البنك المركزي على مستوى قياسي إبان اندلاع الحرب إذ بلغت 12,7 مليار دولار في نهاية شهر يونيو. وبلغت نسبة دولرة الودائع نحو 76 في المئة في هذا الوقت، وهي نسبة مرتفعة حدثت من ضغوط تحويل الودائع من الليرة إلى الدولار.

بمعنى آخر، فقد كان الوضع المالي والنقدي مريحاً نسبياً عند بدء الهجوم الإسرائيلي حيث استمر خلال العام 2005 والنصف الأول من 2006 لتحسن الترتيبي في المالية العامة، بل كان الوضع مهيئاً لانقلاب إيجابي جذري لو توفر الاتفاق السياسي على انعقاد مؤتمر بيروت - 1. ولا شك بأن الحرب قد غيرت مسار المالية العامة الإيجابي، وذلك حتى قبل النظر في كل ما له علاقة



دمار بلدة العباسية الجنوبية



شعرت أثناء الحوار أن علاء الدين يخطط لمفاجأة ما

في الأساطير السكنية أبراج وفلل سكنية تغطي حدود الرمان، فتجتمع أرقى مفومات الحياة العصرية بسحر الحكايات الأسطورية، للعيش خيال المكان.

• يقع مشروع الأساطير السكنية في دبي الابد التي تملأ واجهة دبي السياحية • ملكية حرة، تملك 1-2 • 4000 وحدة مصمم بمقاييس عالمية، يمثل كل منها شخصية أسطورية • كل برج لديه 4 فلل أرضية وع 2 بتهاسوس بالإضافة إلى فللتي على سطح البرج (سكاي فيلا) • لكل منهما ومسبح خاص وحديقة خاصة • تتزوج الشقق فيها ما بين ستوديو وشقق ثلاث غرف نوم • لكل برج مركز ترفيهي متكامل خاص به ومسبح خاص • مركز تجاري لجميع احتياجات السكان • تمتد كافة شقق الأبراج بإطلالة رائعة تشرف على منسوب العواصف

الأساطير السكنية... واقع يستحق الخيال

تقسيم بدون فائدة
ابتداءً من 2,999 درهم شهرياً

sales@tanmiyat.com | +971 800-TANMIYAT





الدمار في مدينة بنت جبيل

التي أعلنتها كل من المملكة العربية السعودية والكويت.

ثالثاً: النزوح الجماعي ومفاعيله

لم يسبق أن شهد لبنان إبان الحروب السابقة التي عصفت به نزوحاً بالحجم والسرعة كالذي نتج عن الحرب الأخيرة. وهذا النزوح الذي شمل أكثر من مليون لبناني من قرى ومدن الجنوب ومن الضاحية الجنوبية ومناطق أخرى تعرضت للقصف، انطوى على خسائر ضخمة سيستمر وقعها لمدة طويلة في المستقبل. وهي تشمل خسائر مادية كبيرة أصابت المساكن وتجهيزاتها والسيارات وسيصعب تعويضها ذاتياً من قبل النازحين. وتشمل أيضاً الإنفاق القسري الذي تكبده الكثير من هؤلاء النازحين (كما في الواقع العديد من اللبنانيين الذين قرروا السفر إلى الخارج هرباً من الحرب)، وهو إنفاق لم يكن متوقعاً استندت المندخرات وسينعكس سلباً على القدرة الشرائية مستقبلاً. أما الوقع الاقتصادي الأهم للنزوح فهو في ما أدى إليه من توقف في النشاط الاقتصادي وإهمال وتلف المحاصيل الزراعية في الجنوب، والتوقف القسري لموسم الاصطياف في المنطقة التي تجذب عادة أعداداً كبيرة من أبناء المنطقة العاملين خارج لبنان. علماً أن الدمار الهائل الذي أصاب الكثير من قرى الجنوب كما ضاحية بيروت الجنوبية يعني أن عودة الحياة الطبيعية واستقرار النازحين في قراهم وأعمالهم سيستغرقان وقتاً غير قصير ويرتبط إلى حد كبير بسرعة وفعالية عملية إعادة الإعمار.

إلى كل ذلك، لا بد من الإشارة إلى الاحتمالات القوية لتزايد الهجرة لاسيما في غياب الحل الجذري لأسباب الحرب، فضلاً عن تفاقم معدلات البطالة، حيث بدأ شبح هذه البطالة يطل برأسه في الكثير من المؤسسات سواء الصناعية أم السياحية أم التجارية، وبأعداد مخيفة ومقلقة. ■

العودة إلى الاستقرار وانطلاق العجلة الاقتصادية مجدداً، علماً أن الانكماش الاقتصادي المتوقع سيكون له أثر سلبي متوسط المدى على الإيرادات العامة بمعزل كما سبق عن كيفية تمويل عملية إعادة الإعمار المقبلة. في المقابل، فإن الوضع النقدي والخارجي القوي عند بدء الحرب يوفر دعماً للاستقرار في وجه الخسائر المباشرة وغير المباشرة والانكماش الاقتصادي ومفاعيل كل ذلك على الثقة بمستقبل الوضع الاقتصادي. فاحتياطي العملات الأجنبية الكبير نسبياً لدى مصرف لبنان ساعد من دون شك في مواجهة الضغوط على الليرة حيث قام البنك المركزي ببيع نحو مليار دولار في السوق المحلية للمحافظة على استقرار سوق القطع. وبقيت التحويلات من الليرة إلى الدولار محدودة مقارنة بوقع الحرب على الاقتصاد عامة. والغائص الكبير للتركام في ميزان المدفوعات في النصف الأول من السنة، والذي بلغ 2.56 مليار دولار أو نحو 12 المئة من الناتج المحلي الإجمالي، سيوفر صمام أمان قوي لاستقرار الوضع النقدي إلى أن تبدأ المساعدات بالتدفق إلى لبنان والتي كانت باكورتها للمخ والودائع

ارتفاع قيمة الشيكات المرتجعة

إلى 6 مليارات ليرة يومياً

مشكلة جديدة أفرزها العدوان الإسرائيلي، بعد أن كانت قد تضاءلت في الأشهر الستة الأولى من العام الجاري، فعاتت إلى الواجهة مجدداً ولكن بأرقام قياسية هذه المرة.

هذه المشكلة هي الشيكات المرتجعة التي سجلت خلال شهر يوليو الماضي رقماً قياسياً لم تشهده غرف المقاصة منذ سنوات، حيث ارتفع المعدل اليومي للشيكات المرتجعة إلى نحو 6 مليارات ليرة.

وقد أوضحت مصادر مصرف لبنان أن عدد هذه الشيكات وصل خلال يوليو إلى أكثر من 40 ألف شيك قيمتها 145 مليار ليرة.

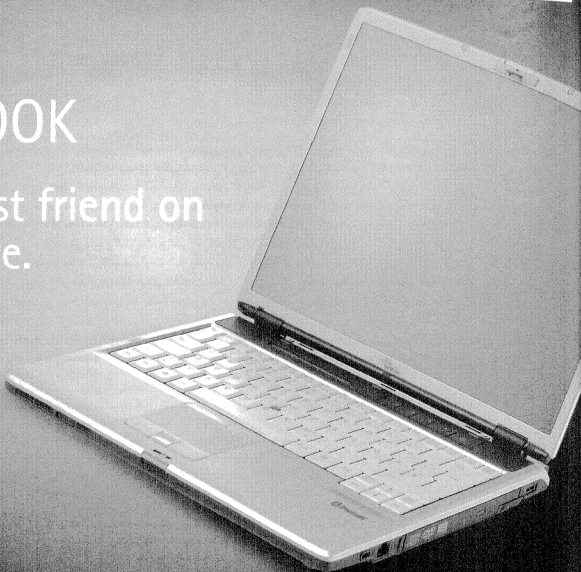
Fujitsu Siemens Computers recommends
Windows® XP Professional.

We make sure

FUJITSU COMPUTERS
SIEMENS

LIFEBOOK

Your best friend on
the move.



LIFEBOOK S7110

Designed for the most demanding traveler, the LIFEBOOK S7110 with Intel® Centrino® Duo Mobile Technology leaves no room for compromises. The highly portable notebook keeps the balance between low-weight, high-end performance and modularity. Featuring a brilliant 14.1-inch display, it is designed for highest reliability and robustness due to extensive testing, its extra strong magnesium lid and a hard disk drive ShockSensor. A travel companion you can rely on. We make sure.

Dhs. 6,599

- Intel® Centrino® Duo Mobile Technology
- Intel® Core™ Duo Processor T2300E (1.66 GHz, 2MB L2, 667 MHz FSB)
- Intel® 945 GM Chipset
- Intel® WLAN 3945 a/b/g 13 ch
- genuine Windows® XP Professional
- 14.1" XGA
- 612MB DDR2
- HDD 80GB
- Dual Layer Multiformat DVD Writer
- Integrated biometric fingerprint sensor
- Bluetooth V2.0 EDR

AR/EN: LKN-SAR-211300-001
EN: LKN:INT-211300-001



For further information visit:

www.fujitsu-siemens.com/ME



**Dual-core.
Do more.**

Centrino, Centrino Inside, Centrino, Core Inside, Intel, Intel Core, Intel Inside, Intel SpeedStep, Intel VPro, Intel Xeon, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, the Centrino logo, the Intel logo and the Intel Inside logo are trademarks or registered trademarks of Intel Corporation or its subsidiaries in the United States and other countries. All designations used in this document may be trademarks, the use of which by third parties for their own purposes could violate the rights of the trademark owners. Changes in design and technology are reserved.

المستثمرون الكويتيون: تجديد الثقة بلبنان

الكويت - عاصم البعيني

جذد معظم المستثمرين الكويتيين ثقتهم بقدرة الاقتصاد اللبناني على استعادة دوره، كما أكدوا على المضي قدماً في كافة خططهم الاستثمارية العُملية، وإن كان قد تأجل تنفيذها بسبب الظروف التي مرّ بها لبنان. ويأتي تجديد الثقة بالاقتصاد اللبناني على الرغم من الخسائر الكبيرة التي فوّتت على لبنان فرصة تحقيق انتعاش اقتصادي ونمو في الناتج المحلي يقدر بنحو 6 في المئة مدعوماً بموسم سياحي واعد وتدفق الاستثمارات الخليجية عليه، حيث يعوّل لبنان بالدرجة الأولى على المساعدات الخليجية واستمرار تنفيذ المستثمرين لخططهم الاستثمارية لكي يستعيد الاقتصاد انتعاشه. وتمت ترجمة هذا التوجّه من خلال الودائع المصرفية والمساعدات التي وفّرتها كل من السعودية والكويت، وعلى الرغم من الاهتمام الخليجي والعربي بلبنان، فإنّ آراء المستثمرين الكويتيين تشكّل مؤشراً مهماً خصوصاً وأنّ الاستثمارات الكويتية تُعدّ في طليعة الاستثمارات العربية والأجنبية في لبنان حيث تقدر بما يزيد على 3 مليارات دولار، والتي تمّ ترجمتها خلال العامين الماضيين من خلال إطلاق مشاريع ضخمة عدة كمشروع شركة إيفا القابضة "تلال العبادية" ومشروع شركة ليفانت القابضة ومشروع بوابة بيروت الذي أطلقته الشركة الكويتية للاستثمار بالتعاون مع "بيت ابو ظبي للاستثمار".

"الاقتصاد والأعمال" استطلعت آراء طليعة المؤسسات والشركات الكويتية المُستثمرة في لبنان حول الأحداث الجارية ومدى تأثيرها على استراتيجيات هذه الشركات وخططها الاستثمارية في لبنان، وذلك بالتزامن مع إطلاق مجموعة الخرافي لشركة عربية بهدف إعادة إعمار المناطق المتضررة.

"المركز المالي": سنضاعف استثماراتنا

يشكّل لبنان بالنسبة إلى المركز المالي الكويتي أحد أبرز الأسواق ضمن استراتيجية التوسع التي أطلقتها الشركة قبل نحو العام، وفي هذا السياق يوضح رئيس مجلس الإدارة ضرار الغانم أنّ الشركة تسعى إلى مضاعفة استثماراتها في السوق اللبنانية في المرحلة المقبلة نظراً لأهمية الفرص الاستثمارية التي كانت متوفّرة فيها قبل الظروف التي مرّ بها لبنان مؤخراً. ويضيف: "تأمل التوصل إلى حل دائم يساهم في توفير المناخ الاستثماري الملائم ويقلص حجم المخاطر السياسية ما يساعد على استقطاب المزيد من الاستثمارات". ويرى أنّ هناك مؤشرات عدة تعكس قدرة لبنان على استعادة موقعه الطبيعي كمركز خدماتي وسياحي على مستوى المنطقة، لاسيما في ظل الدعم الذي أظهرته دول الخليج والدور المتوقع من قبلها في عملية إعادة الاعمار. "كما أنّ التجارب التي مرّ بها لبنان في السنوات الماضية أثبتت قدرته على تجاوز الظروف الصعبة".

من جهته، يقول نائب الرئيس التنفيذي في الشركة علي الخليل إنّ "المركز المالي" أسس شركة عقارية في لبنان تحت اسم شركة المركز المالي للخصص العقارية بـ 15 مليون دولار، "وتهدف إلى الاستثمار في القطاع العقاري والتركيز على القطاع السكني، وتمت ترجمة هذا التوجه من خلال شراء عقار بقيمة 13,5 مليون دولار وتعززت الشركة تطوير مشروع سكني عليه مكوّن من 26 طابقاً، ويتوقع أن تبلغ تكاليفه الإجمالية

تركت الحرب على لبنان أثراً اقتصادياً على مستوى المنطقة بشكل عام حيث تأثرت معظم الأسواق المالية وشهدت انخفاضاً في المؤشرات، إضافة إلى الارتفاع الذي شهدته أسعار النفط العالمية. وتشير كافة التوقعات إلى استمرار تدفق الاستثمارات على لبنان أو على الأقل احتفاظ المستثمرين باستثماراتهم. ولعلّ الاستثمارات الكويتية تعكس هذا الاتجاه خصوصاً في ظل خصوصية العلاقة التي تربط البلدين، وشكّلت المبادرة التي أطلقها الأمير صباح الأحمد الصباح والتي تمّ بموجبها التبرّع بـ 300 مليون دولار للبنان وإيجاد 500 مليون في البنك المركزي اللبناني تتويجاً للدور الذي لعبته كـ"بُرى المؤسسات والشركات الكويتية في دعم لبنان، سواء عن طريق المساعدات المباشرة أو عن طريق التأكيد على استثمارهم في المشاريع الاستثمارية التي تمّ إطلاقها سابقاً.



ضرار الغانم؛ التوصل إلى حل دائم يقلص المخاطر

دعم الدول الخليجية والعربية له من خلال الودائع المصرفية التي وفرتها كل من السعودية والكويت، وهو ما سترك أثراً إيجابياً لدى جميع المستثمرين. لكن من الممكن أن يتم إعادة المشاريع وفقاً للظروف الأخيرة، ويبقى الدور الأهم في المرحلة المقبلة ملقى على عاتق القطاعين المالي والمصرفي وقدرتهما على توفير التمويل.

يُذكر أنه سبق لشركة إيفا أن أطلقت مشروع "تلال العبادية" الذي يمتد على مساحة 75 ألف متر مربع وتقدر حجم استثماراتها بنحو 100 مليون دولار، وتساهم الشركة من خلال تحالفها مع شركة المملكة للاستشارات الهندسية (KHI) في فندق فورسيزنز، كما أعلنت عن شراء "بارك أفنيو 42" في منطقة وسط بيروت التجاري (سوليدير) بنحو 13,5 مليون دولار، إلى إطلاق الشركة الدولية للتمويل - لبنان، وتقدر حجم الاستثمارات الإجمالية لشركة الاستثمارات المالية والدولية "إيفا" في لبنان بنحو ربع مليار دولار.

"جلوبل": لبنان يبقى سوقاً واعدة

تقول نائب الرئيس والعضو المنتدب في شركة بيت الاستثمار العالمي "جلوبل" مها الغنيم إن الاقتصاد اللبناني بطبيعته متين وقادر على استعادة عافيته، وهو ما أثبتته التجارب السابقة التي مرّ بها، خصوصاً في ظل ما يمتدّع به البلد من قدرات بشرية. وعلى الرغم من أن استثمارات "بيت الاستثمار العالمي" (جلوبل) في لبنان ما زالت محدودة، "لكنه يبقى على خريطة الأسواق الواعدة التي نؤمن بوجود فرص استثمارية طويلة الأمد يمكن الاعتماد عليها لاسيما في القطاع العقاري والبنية التحتية".

لكنها تلغت في المقابل إلى أن "الظروف التي مرّ بها لبنان سترك أثراً سلبياً ومباشراً على الاقتصاد اللبناني، لاسيما بعد تدمير البنية التحتية من جسور وطرق رئيسية، وهو ما يؤكده مجلس الإنماء والإعمار اللبناني الذي أشار إلى أن إجمالي الأضرار تجاوز 2,5 مليار دولار، ومن المتوقع أن تترك هذه الظروف أثراً على القطاعات الحيوية كقطاع السياحة الذي يشكل نحو ربع إجمالي الناتج المحلي، الأمر الذي يؤثر بشكل مباشر أيضاً على العقارات والإنشاءات وقطاع الخدمات المالية".

أما عن قدرة الاقتصاد اللبناني على استعادة دوره، فتوضح الغنيم أن تدفق أموال المساعدات الخليجية وواسيما من الكويت والسعودية يدعو إلى التفاؤل، "هذا بالإضافة إلى الدعم الذي تقدمه دول مجلس التعاون الخليجي من خلال دعمها لليرة اللبنانية بتوفير المزيد من الودائع لدى البنك المركزي، مع ذلك، يُتوقع أن تستغرق جهود إعادة الإعمار سنوات عدة قبل أن نلاحظ أي تغيير ملحوظ في الاقتصاد اللبناني".

من جهة ثانية، تتوقع الغنيم أن الظروف التي مرّ بها لبنان ستكون أقل تأثيراً على القطاع المالي نظراً لتوفر السيولة، "كما أن المستثمرين في سوق بيروت للأوراق المالية متفائلون بأن السوق سوف تشهد مزيداً من الارتفاع مجدداً، فمن المتوقع أن يشكل انخفاض الأسعار

نحو 26 مليون دولار. وفي سياق إهتمامه بالسوق اللبنانية افتتح "المركز المالي" مكتباً تمثيلاً له في لبنان بهدف استقطاب الكوادر البشرية اللبنانية وإنشاء مركز دراسات لتحديد الغرض الاستثمارية في لبنان والأسواق الأخرى".

"إيفا": لن نتوقف عن الاستثمار

تُعد شركة الاستثمارات المالية والدولية (إيفا) في طليعة الشركات الكويتية التي تستثمر في لبنان، حيث يبلغ حجم استثماراتها نحو 250 مليون دولار، وتتوزع بين القطاعين العقاري والسياسي وقطاع التمويل، ويوضح نائب رئيس مجلس الإدارة صالح السلمي أن الشركة استطاعت خلال عام ونصف العام أن تطلق مشاريع عدة في قطاعات مختلفة في لبنان، حيث قامت مؤخراً من خلال إحدى شركاتها التابعة بتأسيس الشركة الدولية للتمويل - لبنان المتخصصة في مجال تمويل السلع الاستثمارية، كما اتخذت الشركة من نادي بيروت للبيخوت إحدى نقاط نادي تملك البيخوت التابع للشركة، وهي تتوفر من خلاله للمعلاء فرصة قضاء أسابيع على ثلاثة بيخوت في كل من بيروت، دبي ومدينة كان الفرنسية، وتعكس المشاريع وتنوعها ثقة الشركة بلبنان لاسيما في القطاع المالي والقطاع السياسي والعقاري، ويضيف: "من المتوقع أن تتوسع الشركة في توفير خدمات الترفيه من خلال الربط بين نادي تملك البيخوت ونادي تملك العطلات ونادي تملك الطائرات، خصوصاً بعد الإعلان عن التوجه لإطلاق شركة إيفا تملك الطائرات برأس مال 5 ملايين دينار، ويُنتظر أن تستلم أولى طائراتها من نوع "شالانجر 604" التي تستوعب نحو 12 ركاباً وتستهدف رجال الأعمال".

وعن التوجهات الاستثمارية المستقبلية للشركة في لبنان، يقول السلمي: "إن الظروف التي مرّ بها البلد ستؤخر تنفيذ بعض المشاريع، إذ كان من المنتظر بدء تنفيذ أعمال البناء في مشروع "تلال العبادية" إلا أن الظروف التي مرّ بها لبنان أدت إلى تأخير البدء بالتنفيذ، ومع ذلك فنحن نجد التزامنا تجاه المستثمرين بتنفيذ المشروع، خصوصاً أن نسبة المبيعات مرتفعة جداً".

ويتابع: "لن نتوقف عن الاستثمار في لبنان، خصوصاً في ظل مؤشرات تعكس قدرته على استعادة دوره نتيجة



مها الغنيم: الوضع المالي متين، وهذا الأهم



صالح السلمي: ماضون في تنفيذ مشروع "تلال العبادية"

يُذكر أن فكرة إطلاق مشروع "القرية الفينيقية" تبلورت في منتصف العام 2005، ويعد من أكبر المشاريع الاستثمارية الخليجية في لبنان، حيث يبلغ حجم الاستثمارات فيه نحو 1,2 مليار دولار ويمتد على مساحة 20 ألف متر مربع ويضم 6 أبراج بارئعات تتراوح بين 30 و160 متراً، ويحتوي سوقاً تجارية متصلة بالأبراج 6 ومشروعاً متكاملًا لبناء مدينة عمودية تتكوّن من برجين تجاريين وآخرين سكنيين بالإضافة إلى فندق.

"الكويتية للاستثمار": مستثمرون بسياستنا الاستثمارية

ساهمت الشركة الكويتية للاستثمار بالتعاون مع "بيت أبوظبي للاستثمار" في مشروع "بوابة بيروت" في منطقة سوليدين، وهو الاستثمار الأول للشركة في لبنان ويضم 8 قطع أرض تبلغ مساحتها الإجمالية أكثر من 21 ألف متر مربع وتقدّر تكاليفه الإجمالية بنحو 600 مليون دولار.

ويوضح مدير عام الشركة الكويتية للاستثمار يوسف الحساوي أنّ رأس مال المشروع يبلغ 160 مليون دولار، تساهم الشركة إلى جانب عملائها فيه بنسبة 34,4 في المئة من رأس المال المستثمر أي ما يعادل 55 مليون دولار، حيث تمّ توظيف رأس المال في شراء الأرض، وكان من المقرر البدء في أعمال البنية التحتية لكن الظروف التي مرّ بها لبنان حالت دون ذلك، ومن المتوقع أن يتمّ استكمال خطط التطوير بعد عودة الأمور إلى نصابها.

أما عن النظرة الاستثمارية المستقبلية للشركة في لبنان فيقول الحساوي إنّ الشركة مستمرة في سياستها الاستثمارية فيه حتى الانتهاء من مشروع "بوابة بيروت"، وتطلّع إلى أيّ فرصة استثمارية مستقبلية لكنها في الوقت نفسه تنتظر ما ستؤول إليه الأمور على الصّعد كافّة.

ويضيف: "إنّ لبنان قادر على تجاوز الظروف خصوصاً وأنّ التجارب السابقة أثبتت قدرته على التغلب على مثل هذه الظروف وتداعياتها الاقتصادية، بالإضافة إلى الدعم الذي توفره العديد من الدول ومساهمتها في إعادة الأعمال".

وعن توقعاته بالنسبة للتوجهات الاستثمارية المستقبلية للمستثمرين بشكل عام، يؤكّد أنّ الكثيرين منهم سوف يسعون لدخول السوق اللبنانية، "وهو ما تجلّى من خلال نشاط بورصة بيروت التي استعادت توازنها محققة العديد من المكاسب بعد توقف إطلاق النّار مباشرة، الأمر الذي يعكس ثقة المستثمرين في لبنان".

يُذكر أنّ مشروع "بوابة بيروت" يتوزّع على 3 مناطق: واحدة تجارية وأخرى سكنية وثالثة ترفيهية، ويضم أبراجاً سكنية وعمارات ومراكز تجارية وفندقاً بمساحة مبنية تصل إلى 178 ألف متر مربع، وكان من المتوقع إنجاز المشروع في العام 2014، على أنّ تُنجز المرحلة الأولى في أواخر العام 2009. ■

عامل جذب للمستثمرين، إضافة إلى وجود فرص عدة للدخول في مشاريع إعمار البنى التحتية المختلفة في البلاد". وتضيف: "من المتوقع أن يحقق الاقتصاد اللبناني نمواً ضئيلاً في الناتج المحلي الإجمالي في العام الحالي، من دون وجود أي عجز في سداد الديون نظراً لقوة السيولة لدى القطاع المصرفي".

"ليفانت": سنطلق مشاريع جديدة

سبق لشركة ليفانت القابضة التي تمّ تأسيسها كشركة مشتركة بين شركة الداو (الذراع الاستثمارية لمجموعة السايبر) وشركة ثروات العقارية، أن أطلقت أول مشاريعها (القرية الفينيقية) في وسط بيروت باستثمارات بلغت نحو 1,2 مليار دولار، ويوضح رئيس مجلس إدارة شركة ثروات والعضو المنتدب في شركة ليفانت القابضة صلاح الميال أنّ الشركة مستمرة في تطوير المشروع لكن الظروف التي مرّ بها لبنان دفعت إلى تأجيل بدء التنفيذ، "كما أنّ الشركة وعلى الرغم من إغلاق الاكتتاب برأس مالها البالغ 410 ملايين دولار ينجّاح، إلا أنها قررت إعادة الأموال للمستثمرين إلى حين بدء الأعمال في المشروع"، وهو بحسب الميال إجراء طبيعي في مثل هذه الظروف.

ويصرّح الميال أنه في ذروة الحملة العسكرية على لبنان كان هناك اتصالات ومفاوضات مع مستثمرين خليجيين للدخول في مشاريع استثمارية أخرى، وذلك استناداً على المؤشرات الاقتصادية التي شهدتها لبنان قبل الحرب

والارتفاع الذي حققته أسعار الأراضي، متوقعاً أن تضع "ليفانت" المزيد من الاستثمارات من خلال مشاريع أخرى، خصوصاً وأنّ البيئة الاستثمارية في لبنان تعدّ مؤهلة أكثر من أي دولة أخرى، كما أنّ المستثمرين يتوقعون حلاً جذرياً للمشاكل السياسية التي يمرّ بها البلد. وحول إمكانية إحياء المستثمرين بشكل عام عن الاستثمار في لبنان، لا يتوقع الميال أن يقدم المستثمرون على هذه الخطوة خصوصاً وأن أي استثمار في لبنان لا بدّ من أن يأخذ في عين الاعتبار المخاطر السياسية القائمة.



يوسف الحساوي: نترقب ما ستؤول إليه الأمور



صلاح الميال: فإوضنا مستثمريين جددًا "بعزّ الحرب"

أكبر شركة تجزئة في المملكة

أكثر من ٦٥٠ مرمضان في المملكة

ZARA

VERO MODA

ALDO

ZARA HOME

barroths

CHARLES & KEITH

Priceless

ALDO

Spring

VISS

BONITA

EXIT

Simma

MEVAC

Ann harvey

adina

Solaris

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

adina

أكبر شركة تجزئة في المملكة

نسائي • رجالي • أطفال • أحذية وشغل • إكسسوارات • ملابس رياضية

أكثر من مليار ريال سعودي المبيعات الإجمالية • أكثر من ١٥ مليون قطعة تم بيعها سنة ٢٠٠٥

أكثر من ١٥ ماركة عالمية في عالم الموضة • أكبر شركة تجزئة في المملكة

أكثر من ١٢ مليون مشتري تمت خدمتهم سنة ٢٠٠٥

الحكيم
Fashion Retail

Fawaz Abdulaziz Alhokair & Co.
www.alhokair.com.sa

المصارف اللبنانية تتخوف من المرحلة الرمادية

بيروت - علي زين الدين

لم يكن مفاجئاً أن يجيد القطاع المصرفي التعامل الناجح مع أزمات طارئة وإن لم يتوقع أحد عدواناً إسرائيلياً بهذا الحجم من الشمولية والتدمير على مدى 33 يوماً، لكن ما يمكن تصنيفه "مفاجأة" أن يحتفظ القطاع بعد هذه الحرب العاتية بنسبة نمو إيجابية في مجمل مؤشراتته الأساسية بعدما تكفل النمو القوي المحقق في النصف الأول من العام الحالي بتغطية "التراجع والانكاسات".

واقع الأمر أن القطاع كان يتجه لتحقيق نمو قياسي هذا العام، بعدما أظهرت حصيلة النصف الأول زيادات نوعية رفعت الموجودات الإجمالية إلى 75 مليار دولار (زيادة بنسبة 13,2 في المئة على أساس سنوي)، مدفوعة باختراق الودائع الإجمالية للقطاع الخاص عتبة الـ 60 مليار دولار بزيادة 3,65 مليارات خلال 6 أشهر أي ما نسبته 6,4 في المئة، وزيادات غير مسبوقة في حجم الأموال الخاصة كان مقدراً أن تتجاوز نسبته الإجمالية 50 في المئة في نهاية العام.

وتأسيساً على تعاطف حجم القطاع بما يفوق عدة أضعاف حجم الناتج المحلي واندفاع وحداته الناشطة للتحوّل إلى مصارف إقليمية بإدارة محلية، وإدارته الناجحة لواحدة من أعنى الأزمات التي تعرّض لها لبنان في تاريخه الحديث (جريمة اغتيال الرئيس الراحل رفيق الحريري وتداعياتها)، فإنّ استيعاب "الصدمة الجديدة" بكلّ المرونة والانسيابية اللتين ميّزتا العمليات المصرفية



رياض سلامة

طوال أيام العدوان ومن دون الإخلال بأي من قواعد السوق، يدخل في سجل الإنجازات الكبيرة للقطاع ويؤمله ليكون مجدداً الفاتورة النديعة لإعادة تصويب مسار الاقتصاد ولعب دور حيوي في ضغّ واستقطاب التحويلات الضرورية لتمكين باقي القطاعات من استعادة نشاطها ونموها.

وتشير تقديرات شبه مؤكّدة أنّ نسبة تراجع الودائع وخروجها تحت تأثير الصدمة لم تتجاوز الـ 4 في المئة أي ما يوازي 2,6 مليار دولار، ما أبقى للقطاع زيادة إيجابية تزيد على المليار دولار؛ فيما تكفّلت المبادرتان السعودية (منحة إعمارية بقيمة 500 مليون دولار ووديعة مصرفية بقيمة مليار) والكويتية (منحة إعمارية بقيمة 300 مليون دولار ووديعة بقيمة 500 مليون) بحفظ النمو الإيجابي في ميزان المدفوعات وبإبقاء احتياط مصرف لبنان من العملات الصعبة عند مستوياته القياسية قريباً من عتبة 13 مليار دولار أي ما يغطي نحو 80 في المئة من الكتلة النقدية باليرة بعدما ارتفعت لدولة الودائع إلى حدود 77 في المئة.

القلق؟

وفي موازاة هذا الإنجاز الذي بلغت أصدأوه المؤسسات المالية الدولية، التي يتوقّع أن تصدر تقارير إيجابية في المرحلة المقبلة في ضوء ما تجرّبه من استطلاعات واتصالات مباشرة مع السلطة النقدية وإدارات المصارف، يبدو أنّ شمة هواجس تسري في أوساط القطاع المصرفي والمالي تبعاً لحال الإرباك السائد في إدارة مرحلة "ما بعد الحرب" على الصّعد الوطنية والسياسية والتحتّيط الظاهر في إدارة ملف معالجة اللّف البناء والإعمار وشبه التهميش في معالجة الملف الاقتصادي الذي لا يقل أهمية وأولوية عن باقي الملفات، وخصوصاً في قطاعات الصناعة والزراعة والسياحة التي تعرّضت لضربات قاسية مباشرة وغير مباشرة. ويجمع مصرفيون استطلعتهم "الاقتصاد والأعمال" على أولوية إعادة ترميم الثقة بقدره لبنان على تجاوز المحنة من خلال إجماع وطني يدعم الدور المحوري للدولة ومؤسساتها المصرفية في إدارة الملفات ومعالجتها. وتكتسب هذه الأولوية أهمية استثنائية قياساً بحجم التدمير الذي طال المساكن والمؤسسات والبنى التحتية بأكلاف تناهز 3,7 مليارات دولار حسب التقديرات الأولية، فيما تصل التقديرات الإجمالية مع ضغّ الخسائر اللاحقة بالقطاعات والربح الفاتح منها إلى نحو 9 مليارات دولار.

ويقول رئيس اتحاد المصارف العربية ورئيس مجموعة الاعتماد اللبناني د. جوزف طريه: "إنّ الثقة هي مفتاح المعالجة، وهي الركيزة الأهم لإرساء سياسات وطنية شاملة تكفل إخراج البلد من نكبة واستعادة حضوره السياسي والاقتصادي على المستويين الإقليمي والدولي".

ويؤكّد رئيس ومدير عام البنك اللبناني للتجارة د. شادي كرم: "أنّ قدرة القطاع المصرفي على مواكبة العدوان التدميري الأقسى الذي يتعرّض له لبنان واستيعاب تداعياته تحتاج حكماً إلى استقوار داخلي

ورؤية وطنية جامعة لتكون مجدداً في خدمة الأعمار والنهوض الاقتصادي، ومن الخطأ الجسيم أن تتعرض هذه القدرة لاستنزاف إضائي في العبور من حال الحرب إلى حال القلق بفعل تبعثر الجهود السياسية والإدارية.

وفي سياق مواز، يعتبر نائب المدير العام في بنك بيروت نجيب سمعان أنّ تغليب المصالح الوطنية واعتماد مسلك سياسي هادئ في مقاربة التحديات الناجمة عن الحرب يقودان إلى إعادة بناء الثقة في تعبئة الداخلي والخارجي، وإلى تسريع المعالجات الناجمة على مستوى البناء والإعمار وعلى مستوى النهوض الاقتصادي، مع التأكيد على أهمية الحوافز والتسهيلات التشريعية والمالية والتمويلية الكفيلة بإنقاذ القطاعات وإعادة الإنتاج والنمو.



د. جوزف طربيه: استطاع القطاع المصرفي، بالتعاون مع البنك المركزي، استيعاب الصدمة وآثارها

وعن معاشية يوميات العدوان واستيعاب انعكاساته يقول طربيه: "يملك القطاع المصرفي إمكانات كبيرة تماثل 3,5 أضعاف حجم الاقتصاد المحلي، كما يتّجمّع بمرونة فائقة في إدارة التعامل الناجم مع الأزمات الطارئة من دون الإخلال بأيّ من قواعد العمل المصرفي والمالي أو بالمعايير المعروفة للاقتصاد الحر. وقد تمت العمليات المصرفية بشكل اعتيادي ومن دون أية قيود على حرية التحويلات والسحوبات كذلك واستبدال العملات ضمن الهامش السعري الثابت عند متوسط 1507 ليرات للدولار الأمريكي".

وعسن دور البنك المركزي والمصارف في استيعاب التداعيات المحتملة نقدياً ومالياً، يجيب: "لقد اختبر لبنان أزمات كبيرة خلال السنوات الماضية كان من أمتاها وأشدها تأثيراً جريمة اغتيال الرئيس رفيق الحريري العام الماضي وما تلاها من تداعيات أدت إلى موجة قياسية فاق حجمها 6 مليارات دولار لتحويلات المخربين من الليرة إلى الدولار خلال شهر واحد، كما أنها أدت إلى خروج بعض الرساميل والدائع، واستطاع القطاع المصرفي بالتعاون مع البنك المركزي من استيعاب كامل الصدمة وآثارها. ولم يلبث أن استعاد النمو الإيجابي خلال الأسابيع التالية، ثم زادت وتيرته إلى معدلات عالية في الفترة التي أعقبتها وبالأخص خلال النصف الأول من



د. شادي كرم: إنشاء مؤسسة جديدة من خارج المؤسسات الحكومية لإدارة المساعدات والمنح والتمويلات المخصصة لإعادة الأعمار

العام الحالي.

ويضيف: "إنّ الدعم السعودي وبعده الكويتي وتوقع المزيد من المبادرات، منح البنك المركزي قوة دعم إقليمية مؤثرة تزيد من قدرته على ترسيخ سياسة الاستقرار النقدي وإزالة أسباب التوتر والقلق في سوق القطع. علماً أنّ احتياط العملات الصعبة لدى البنك بلغ مستوى قياسياً وتاريخياً فُيّل الحرب عند حدود 13 مليار دولار وهو يغطي كامل الكتلة النقدية المتوفرة بالليرة التي تمثل نحو 25 في المئة فقط من إجمالي ودائع القطاع المصرفي المدولة أصلاً".

وعن دور الوجود المصرفي اللبناني في الخارج، يقول: "إنّ الانتشار الخارجي وبالأخص الإقليمي وفي الأسواق القريبة، السورية والأردنية وال قبرصية، شكّل ميزة خاصة في تأمين الخدمات المطلوبة للبنانيين النازحين، وقيمة مضافة في دعم انسيابية العمليات المتعلقة بالأوراق النقدية من العملات الصعبة حيث ساهمت مع آليات أخرى في زحف الأسواق بكميات من البنكنوت بالدولار. وبالتالي عودة الأموال إلى طبيعتها في هذا المجال".

وحول حركة الدوائع والرساميل من وإلى لبنان، يقول طربيه: "في الحقيقة شهدنا حركة في الاتجاهين، فبعض الأموال خرجت ارتباطاً بنزوح اللبنانيين إلى الخارج وقابلها دخول مواز لأموال لصالح عائلات مقيمة من قبل لبنانيين عاملين أو مغتربين في الخارج. وقد أظهرت الزرائع المعلقة من قبل البنك المركزي أنّ فارق التحويلات الخارج زاد قليلاً على الملياري دولار، وهو أقل أو يوازي مجموع المبادرتين السعودية والكويتية البالغتين 2300 مليون دولار، ما أبقي ميزان المدفوعات إيجابياً".

وعن تقديراته للمرحلة الراهنة والمقبلة، يقول طربيه: "لقد أكدنا دائماً على أهمية الاستقرار السياسي كعامل حيوي وأساسي في تنشيط الاقتصاد وتأمين المناخ اللائم للنمو في ظروف طبيعية، وعلى رغم اكتساب الاقتصاد عموماً لميزة التعايش مع تطوّرات غير محسوبة، فإنّ البلد مقبل على استحقاقات ذات ارتباطات وأبعاد محلية وإقليمية ودولية ربطاً بالعدوان ونتائج. وليس من المناسب مطلقاً أن يكون الشأن السياسي على ما تعونده في السابق، لأنّ الظروف التي وافقت وتلت الحرب تجعل من هذه الاستحقاقات شأناً وطنياً بامتياز لجهة ما يتعلق بمصير البلد ومستقبله. ونحن على يقين بأنّ أغلب السياسيين، بغض النظر عن مواقعهم، يدركون قول ما حدث وأهمية التطوّرات اللاحقة، ونريد أن نعتقد بأنّ الجميع سيغلب لغة العقل ويقدم مصلحة الوطن على أي مصالح أخرى. كما أنّ أمام الحكومة مهاماً أساسية لإعادة البناء وفتح الطريق أمام استعادة النمو ونعم القطاعات".

كرم

ويرى د. شادي كرم أنّ معالجة الكارثة وتداعياتها تفترض إعادة ترتيب الأولويات وإهمال القضايا السياسية الخلافية ذات البُعد الداخلي، فالمطلوب أولاً الخروج فعلاً من حال الحرب من دون العبور في مرحلة

الذين ناهزوا الأربعة آلاف.

ويقول د. كرم: "وفقاً لهذه التقارير والتقديرات، فإن الهيئات والدول المانحة ستضغ كحماً سلة توصافات إن لم تكن شروطاً حقيقية ينبغي الالتزام بها للحصول على الدعم المنشود وذلك بخلاف المساعدات الاغاثية المستمرة التي وجدت أيتها المفاسية من خلال الهيئة العليا للإغاثة. فالعون مطلوب بالدرجة الأولى للأفراد، وصوله إلى 30 ألف عائلة عملية شائكة ومعقدة تتطلب شفافية مطلقة من خلال مؤسسة تلتزم الدقة والموضوعية ولا تهمل السرعة القصوى في تغطية مشكلة بهذا الحجم على أبواب بدء عام دراسي جديد وبدء فصل الشتاء، كذلك تنسيق الجهود مع المبادرة التي يباشرها أحد الأطراف المعنيين لدفع تعويضات مباشرة إلى السكان ومن دون المرور بأي من المؤسسات التابعة للحكومة".

سمعان

وفي قراءة موازية، يقول نجيب سماعيل: "إن حركة التحويلات من القطاع المصرفي إلى خارج لبنان ليست كبيرة قياساً بالتطورات الحاصلة منذ 12 يوليو الماضي. وتظهر آخر الإحصاءات المجمعة أن الحجم الإجمالي للاموال الخارجة يتراوح بين 2,3 و 2,6 مليار دولار، فيما استقطب القطاع نحو 3,5 مليارات في النصف الأول من العام الحالي، ما يعني أن الخصيلة العامة للميزانية تميل إلى الاستقرار مع نمو إيجابي".

ويؤكد: "إن القطاع يمتنع بمرونة فائقة في إدارة التعامل مع أزمات طارئة بالاستناد إلى خبرات متراكمة، كما يترجم بإمكانات كبيرة قياساً بحجم الاقتصاد الوطني، ولديه سيولة عالية تقارب 70 في المئة من موجوداته ونسبة ملاءة تفوق 20 في المئة، فيما المعدل المطلوب عالمياً يبلغ 8 في المئة وداخلياً 12 في المئة. وكل ذلك يشكل عوامل ثقة واطمئنان للمودعين خصوصاً وأن جميع العمليات والتحويلات تتم بشكل عادي ومن دون أية قيود".

ويلاحظ "عودة الهدوء إلى سوق القطع في ظل تدخل مستمر من قبل البنك المركزي لتلبية أي طلبات إضافية على الدولار ضمن الهامش السعري المعروف ومتوسطه 1507 ليرات للدولار الأمريكي، بالترافق مع عودة الهدوء إلى البورصة وظهور ميل لشراء الأسهم والأوراق المالية المدرجة على المستويات المنخفضة السائدة حالياً. وهذا ما يعكس الثقة بالوضعين المالي والنقدي وقدرتهما على النهوض السريع فور إرساء الحل السياسي الموعود".

ويؤكد سماعيل على أهمية تأمين "سلة متكاملة" لمعاونة القطاعات الاقتصادية المتضررة على استئناف نشاطها وإنتاجها، وقد لسننا تفهماً مبدئياً لدى الحكومة ولدى مجلس النواب (اللجان المختصة) لأهمية الحوافز التشريعية والإجرائية في هذه الأزمات خصوصاً لجنة الإعفاءات والتسهيلات، وهي عوامل مهمة لتيسير التمويل من جهات محلية وخارجية بما في ذلك التمويل المدعوم من قبل البنك المركزي أو الصناديق والمؤسسات المالية العربية والدولية".

قلق واستنزاف تفرضها مصالح سياسية ضيقة. ومن الملح وجود إجماع وطني يواجه الاستحقاقات والتحديّات الملحة وخصوصاً على جبهة صياغة الحل السياسي الدائم وعلى جبهة إعادة البناء والإعمار".

وفي توجه صريح يعكس إلى حد كبير رؤية القطاع والهيئات الاقتصادية، فيقرح د. كرم إنشاء مؤسسة جديدة من خارج المؤسسات الحكومية الحالية لإدارة المساعدات والمنح والتحويلات المخصصة لإعادة الإعمار، على أن تتمتع بمواصفات تحظى بثقة المجتمع الدولي وبصديق لدى المجتمع المحلي، وهذا ما يوجب عدم ارتهانها لأي مرجعية حكومية أو طرف سياسي، وعلى أن ترفع تقارير دورية إلى رئيس الحكومة عن أعمالها".

ويعتقد د. كرم: "إن البنك الدولي هو المرجعية الأكثر أهلية لرئاسة هذه المؤسسة، ويمكن أن تضم ممثلين عن برنامج الأمم للتحدية الإنمائي والاتحاد الأوروبي والهيئات والدول المانحة وجامعة الدول العربية والهيئات الاقتصادية المحلية، إضافة إلى أعضاء مراقبين من وزارات المال والأشغال والطابع ومجلس الإنماء والإعمار. ومع الالتزام المسبق بتعيين مدققي حسابات ومراقبين من مؤسسات دولية معروفة".

ويؤكد د. كرم: "إن رفع يد الحكومة المباشرة عن الإعمار لا يعني عدم الثقة بها وبالأخص برئيسها فؤاد السنيورة الذي أثبت قدرته على إدارة البلاد في أصعب الظروف، لكن الواقع اللبناني وشروط المجتمع الدولي للدعم والتمويل يتطلبان سلوكية مختلفة تعكس الثقة والاطمئنان أقله في ما يتعلق بالمساعدات الخارجية، لأنّ المنح سيحصر على التأكد من وجود الآليات المناسبة لضخ منحة في الغرض المحدد لها، ومن الصعب إقناعه في ضوء التجارب السابقة، بأنّ الآليات الحالية مؤهلة لذلك".

وتظهر التقارير الخاصة بالأضرار المباشرة للاعتداءات أنّ الحاجات الأكثر إلحاحاً تكمن في التدمير الواسع النطاق للمساكن الخاصة، وثمة تقديرات بأنّ التدمير الكلي أو شبه الكلي أصاب نحو 30 ألف وحدة سكنية وتجارية في مناطق الجنوب وضاحية بيروت الجنوبية ومحافظة البقاع، وهو يتطلب مخصصات عاجلة تزيد على 2,5 مليار دولار، يليها أهمية الأضرار اللاحقة بالثكنة والتحتية وفي مقدمتها قطاعات النقل والكهرباء والاتصالات والمؤسسات العامة التي تحتاج إلى نحو مليار دولار. لتأتي بعدها الأضرار اللاحقة بالقطاعات الصناعية والزراعي ومحطات الحروقات والمنشآت العسكرية التي تحتاج نحو 450 مليون دولار، وقبل كل ذلك التعويضات الملحة لذوي الشهداء الذين قارب عددهم الـ 1300 ومعالجة وتعويض الجرحى



نجيب سماعيل:
القطاع المصرفي يتمتع بمرونة
فائقة في إدارة التعامل مع
أزمات طارئة

Acer TravelMate 3010

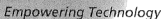
The New Image
of Ultra-Mobility



- Intel® Centrino® Duo Mobile Technology
 - Intel® Core™ Duo Processor
 - Intel® 945GM Express Chipset
 - Intel® PRO/Wireless 3945 Network Connection
- Genuine Windows® XP Professional
- 12.1" WXGA 200-nit high-brightness TFT LCD, 1280 x 800 pixel resolution, 16:10 viewing ratio
- Acer Orbicam 1.3 megapixel CMOS camera with Acer ViSafeOn and Acer Optimalight technology
- 802.11a/g WLAN, Gigabit LAN, 56k Modem, Bluetooth® 2.0 + EDR (Enhanced Data Rate)
- 3x USB 2.0, Fire, Firewire, EasyDock 5-in-1 Card Reader
- 1** Year Carry in (International Travellers Warranty - ITW)



Integrated Videocamera



www.acer.ae For assistance, support and information:
Acer UAE: 800-2237 - Acer KSA: 800-124-0046 - All other Regions: +9714-881-3111

acer

المصارف اللبنانية أمام تحديات ما بعد الحرب زيادة مديونية الدولة وتعرُّر المدينين

بيروت - الاقتصاد والأعمال

استمر الثبات الملفت في سعر صرف الليرة اللبنانية رغم حصول بعض التحويلات من الليرة إلى العملات في البدء. وبلغ تدخل مصرف لبنان في فترة شهر من الحرب نحو 3,3 مليارات دولار، أي نصف ما باعه تقريباً بعد اغتيال الرئيس رفيق الحريري، مع العلم أن البنك المركزي يتمتع بمستوى من الاحتياطات النقدية بالعملات الأجنبية هو اليوم من الأعلى في تاريخه بالقيمة الفعلية، حيث تجاوز 12,5 مليار دولار في منتصف أغسطس 2006.

نجح القطاع المصرفي والنقدي اللبناني في تخلي الحرب الأخيرة من دون التعرُّض لأزمات مباشرة خطيرة، بل على العكس، حافظ الوضع النقدي والمصرفي على استقرار كبير بعد تقلب محدود في الأيام الأولى من الحرب من جراء الصدمة التي سرعان ما تمَّ استيعابها في ظل تضافر عوامل عدة التي دعمت الثقة وحضنت القطاع تجاه الانعكاسات السلبية المباشرة. فقد

لبنان بقيمة 556,6 مليون دولار في منتصف أغسطس الماضي، كما ساعد ذلك في التخفيف من موجة التحويل إلى الخارج والتي بلغت 2,5 في المئة من مجمل الودائع خلال شهر، أي ما يقارب 1,5 مليار دولار.

إضافة إلى ذلك، ساهم الوضع المالي في تعزيز استقرار الوضع النقدي، حيث كانت الحكومة قد أقدمت في النصف الأول من العام على استبدال وتدوير استحقاقات الديون وسندات اليوروبوند للعام 2006 ككل، ما قلَّص كثيراً من حجم الاستحقاقات التي كان من المفروض أصلاً أن تتم في النصف

في الواقع لم يتعرض النقد الوطني لضغوط قوية، إذ إن الدولة كانت أصلاً مرتفعة حيث تجاوزت نسبتها 75 في المئة، أي أن النسبة التي كان يمكن أن تتحوَّل بعد من الليرة إلى العملات الأجنبية لا تتجاوز 10 في المئة، إذ لا بدَّ من بقاء حد أدنى من القاعدة النقدية بالليرة اللبنانية يقل عن نسبة 15 في المئة في أحلك فترات الانهيار النقدي في لبنان في الثمانينات. وقد ساعدت إجراءات مصرف لبنان التي أصبحت تدعى بعمليات "الهندسة النقدية" في التخفيف من آثار أية ضغوط إضافية قد تتعرض لها الليرة، حيث قام مصرف لبنان بطرح شهادات

إيداع بالدولار الأميركي لمدة ثلاث سنوات بمعدل فائدة 7,5 في المئة مقابل خصم سندات خزينة قصيرة الأجل بالليرة اللبنانية، كما ساعد على تثبيت الليرة تمتع المصارف بسيولة عالية خلال شهري يوليو وأغسطس نتيجة وجود استحقاقات سندات خزينة بالليرة بمستويات أكبر من المتوسط الشهري العام.

وقد انعكس ذلك على معدلات الغوائد قصيرة الأجل التي عادت إلى ما دون عتبة الـ 10 في المئة بعد ارتفاع محدود إلى ما بين 25-20 في المئة لأيام معدودة. وقد ساهم في عودة الاستقرار إلى الوضع النقدي بشكل سريع إعلان المملكة العربية السعودية ثم الكويت عن إيداع مبلغ مليار دولار و500 مليون على التوالي لدى مصرف لبنان إلى جانب تقديم السعودية مساعدة نقدية بقيمة 500 مليون دولار والكويت 350 مليون دولار، وهو ما أدى إلى ارتفاع الموجودات الأجنبية لدى مصرف



توقع انخفاض إيرادات الدولة من مختلف المصادر الضريبية وغير الضريبية، وإن كانت الحكومة أكدت أن مواردها الحالية تكفيها حتى نهاية السنة الحالية وتغنيها بالتالي عن الحاجة إلى الاستدانة في المدى المنظور.

وعليه، فإن الزيادة المتوقعة في مديونية الدولة ستضطرها إلى الاستدانة من جديد عبر إصدار سندات دين جديدة دافعة المصارف إلى المشاركة مجدداً في تمويل جهود إعادة الإعمار. هذا مع العلم أن القروض الممنوحة للدولة اللبنانية من قبل القطاع المصرفي هي اليوم أكبر بند في مجموع الموجودات حيث تشكل أكثر من 27 في المئة من الموجودات، من دون ذكر الدوائج والاكتتابات في الأدوات الصادرة عن مصرف لبنان، و54,6 في المئة من مجموع القروض الممنوحة للقطاعين العام والخاص. وقد بدأ في الواقع البحث حول سبل تمويل الدين العام خلال الحرب نفسها وفي ظل مؤتمر روما الذي انعقد للدول الدائنة للبنان. وإن لم يصدر أية قرارات علنية في هذا الخصوص، لكنه تم التداول في أفكار عدة تسهم في التقليل من حاجة الدولة إلى الاستدانة المباشرة من السوق المحلية تخفيفاً للضغط المترتبة على ذلك على الوضع النقدي المالي. وطرحت احتمالات جديدة عدة أهمها السعي إلى مساهمة القطاع الخاص مباشرة في جهود إعادة الإعمار، وإنشاء صناديق مستقلة لتمويل إعادة الإعمار تتمتع بالشفافية اللازمة لاستقطاب الدائنين والمستثمرين على حد سواء، إلى جانب إصدار سندات دين طويلة الأجل بقوائد متدنية تتمتع بضمان حكومات أو مؤسسات مالية إقليمية دولية.

تعثر المدينين

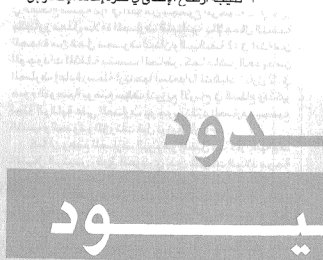
بالنسبة للقطاع الخاص، فإن الحرب الأخيرة رغم قصر مدتها نسبياً قد تؤدي إلى تعثر بعض المدينين بالنظر إلى الخسائر المباشرة الكبيرة التي تكبدتها معظم القطاعات الاقتصادية والتي تقدر بنحو 6 مليارات دولار، حسب الإحصاءات الأخيرة. وهو رقم يتوقع أن يزيد أكثر عند احتساب الأضرار الفعلية التي شهدتها بعض القطاعات خصوصاً الصناعة. هذا ناهيك عن الخسائر الاقتصادية غير المباشرة والتي تتمثل بالانعكاسات السلبية للحصار المفروض على لبنان والذي أدى إلى ارتفاع كلفة النقل من جهة في مقابل تراجع الطلب العام على السلع والخدمات نتيجة الحرب ما عدا الضروريات الحياتية اليومية.

وقد تم التداول في فكرة تأجيل أقساط المديونية للقروض المدعومة مدة شهرين أو ثلاثة. لكن لم يصدر حتى الآن أي قرار بهذا الشأن من قبل جمعية المصارف أو السلطات النقدية، إذ اعتبر متعارضاً مع متطلبات "بازل 2" وغيرها من المؤسسات المصرفية والمالية الدولية حيث أن عدم الالتزام بالمعايير الدولية لا بد أن ينعكس سلباً على سمعة المصارف اللبنانية وتصنيفها الائتماني. وعلى العكس أكد رئيس مجلس إدارة جمعية مصارف لبنان د. فرنسوا باسيل أن الجمعية قررت أن يقوم كل مصرف بتقييم وضع كل مقترض على

الثاني من العام، حيث أكد العديد من المسؤولين الحكوميين أن حاجة الدولة من التمويل هي مؤمنة حتى نهاية السنة. كما كان وضع الموازنة العامة مرشحاً حيث سهلت فائضاً كبيراً بقيمة 1,2 تريليون ل.ل. في يونيو 2006 مقابل فائض بقيمة 200 مليار ل.ل. فقط في يونيو 2005. وكذلك سجل ميزان المدفوعات فائضاً ملفتاً بقيمة 1,8 مليار دولار، كما ارتفعت ودائع المصارف في النصف الأول من العام بنحو 3 مليارات دولار، ما يشير إلى أن وضع السيولة وصافي التدفقات النقدية مريح. وقد أعرب حاكم البنك المركزي رياض سلامة في أواخر أيام الحرب عن استعداده لتوفير حاجة كل مصرف من السيولة بالعملة الأجنبية في حال الضرورة عبر عمليات إعادة شراء (Repo) على سندات اليوروبوند لمدة 21 يوماً بنسبة فائدة تبلغ 9,5 في المئة وبضمانة تبلغ 130 في المئة. غير أن الوضع النقدي سرعان ما تحسن بعد وقف إطلاق النار، لا بل إن مصرف لبنان تحول من البائع الوحيد للدولار إلى مشتر صاف للعملة الأميركية، حيث انقلب اتجاه السوق بمجرد توقف إطلاق النار.

الأثار المباشرة

لكن التحديات الحقيقية التي تواجه المصارف اللبنانية تتعلق بمرحلة إعادة الإعمار والتي ستزيد مديونية الدولة اللبنانية للتفاقم أصلاً والتي أخذ لأول مرة هذا العام الجزء المقوم بالعملة الأجنبية يتجاوز الجزء المكون باللييرة اللبنانية. فحسب آخر الإحصاءات المتوفرة، بلغ الدين العام الإجمالي في يونيو 2006 ما قيمته 58,5 ألف مليار ل.ل. منها 28,5 ألف مليار باللييرة و30 ألف مليار بالعملة الأجنبية. ورغم المساعدات المتوقعة حصول الدولة اللبنانية عليها، فما من شك أن الدين العام سيزداد في المرحلة الأولى المقبلة، ليس فقط نتيجة ارتفاع الإنفاق في فترة إعادة الإعمار بل كذلك بسبب



تسهيل التصدير:
www.dhl.com

مؤشرات القطاع المصرفي في لبنان

نوعية النمو (%)	يونيو		
	2006	1992	(مليار ل.ل.)
النمو	79,340	12,068	الدوائج
431,4	20,23	25,527	التسليفات
3018,9	7,970	8,234	الأموال الخاصة
		264	التسليفات/الدوائج
		27,9%	39,8%

دولار العام 1992 مقابل أكثر من 60 مليار دولار اليوم. كذلك ربحية القطاع التي كانت متواضعة جداً حيث كان العديد من المصارف لا يحقق أية أرباح.

بين الأمس واليوم

أما المؤشرات النوعية فكانت تشير إلى مكان ضعيف عديده، بعد سنوات عدة انقطعت فيها المصارف اللبنانية عن مواكبة التطورات الكثيرة التي حصلت في الصناعة المصرفية العالمية وأدائها، من أنظمة معلوماتية متأخرة وتقنيات مصرفية قديمة وغير متنوعة، وآليات اقراض محدودة. أما الانتشار الجغرافي فكان محدوداً نسبياً داخل لبنان وخارجه، حيث كان عدد الفروع يصل إلى 512 فرعاً لـ 73 مصرفاً، مقابل أكثر من 815 فرعاً اليوم تعود إلى 64 مصرفاً. ويظهر الفرق أكثر في الانتشار الخارجي، حيث لم يكن يتعدى التواجد الخارجي للمصارف اللبنانية 16 وحدة بين فرع ومكتب تمثيل ليصبح التواجد الخارجي اللبناني يتعدى 57 وحدة مصرفية بين فروع ومصارف تابعة ومكاتب تمثيل موزعة على أكثر من 16 بلداً حول العالم.

ولم تكن المصارف تخلو من المخاطر في ظل نسبة عالية من التسليفات للقطاع الخاص إلى الدوائج والبالغه 40 في المئة تقريباً مقارنة مع النسبة اليوم التي لا تتجاوز 30 في المئة. غير أن المخاطر الكليّة للمصارف كانت محصورة في ديونها على القطاع الخاص، حيث أن حجم التسليفات للقطاع العام كان محدوداً نسبياً ومحصوراً باليرة اللبنانية فقط إذ لم يكن يتجاوز ربع قيمة ودائع العملاء و 40 في المئة من إجمالي الديون مقابل نحو ثلث الدوائج و 55 في المئة على التوالي اليوم.

وبالنظر إلى وضع المصارف اليوم، يلاحظ أن رسمة المصارف أصبحت مريحة جداً حيث تتجاوز الأموال الخاصة بالقطاع نسبة 7,2 في المئة من مجموع الموجودات، في حين يتجاوز معدل ملاءة المصارف اللبنانية بالإجمال الودائع، من المحددة من قبل مصرف لبنان والبالغة 12 في المئة من الموجودات المثقلة بنسب المصارف. كما يلاحظ أن العديد من المصارف المتقلبة بنسب المصارف اللبنانية بطلبات "بازل 2"، في ضوء التوصية بوضع سقف لتوزيع الأرباح في القطاع وتذكير لجنة الرقابة على المصارف بوجوب تقيّد المصارف بجميع النسب والحدود والمؤشرات قبل توزيع الأرباح.

كما أن وضع المصارف اليوم هو أفضل مما كان عليه بعد اغتيال الرئيس رفيق الحريري حين شهدت البلاد موجة تحويل للودائع نحو الخارج بلغت نحو 3,4 مليارات دولار أي نحو 6 في المئة من مجمل ودايع العملاء. بالإضافة إلى ذلك، فإن المصارف اللبنانية تتمتع بعناصر عديدة أخرى تضمنها مرونة أكثر من الماضي في التعامل مع الأوضاع الصعبة وإيجاد الحلول الناجحة لها. فإن الروحية المرتفعة للمصارف اللبنانية في السنوات الأخيرة تؤكّد لها إمكانيات إضافية لغطية أية خسائر ناجمة عن الديون الهائلة التي قد تتزايد في الفترة المقبلة.

فحسب النتائج المعلنة لمصارف لبنانية عدة عن النصف الأول من العام 2006، يبدو أن القطاع المصرفي بشكل عام قد حقق أرباحاً عالية وملفتة مما قد يسمح لبعض المصارف أن تحافظ حتى على ربحية العام 2005 أو على الأقل أن تمنحها القدرة، من دون تعريضها لخسائر، على تعزيز مؤشرات تجاه الديون غير العاملة التي من المنتظر أن تزيد كثيراً في

حده بالنسبة للقروض الشخصية والسكنية وقروض شراء السيارات مع الأخذ في الاعتبار الظروف التي يمر بها البعض. وبالنسبة للقروض الممنوحة للقطاعات الإنتاجية، رأى ضرورة قيام الصندوق المخصص للحرب، بالتعويض الكامل للغرض أن يتم إنشاؤه بعد انتهاء الحرب، بالتعويض الكامل على المتضررين من أصحاب المصانع والمتاجر المتضررة والدمرة، على أن تتم دراسة كل حالة على حدة في المرحلة الانتقالية. ويظهر السؤال هنا حول مدى إمكانية المصارف الاستثمار في معالجة موضوع الديون على مستوى إفرادي في حال طالت الفترة الانتقالية، إذ إن القواعد والتعاميم اللبنانية والدولية واضحة في هذا الخصوص حيث تفرض إعادة تصنيف الحسابات عند التأخر في التسديد أكثر من أشهر معدودة وتفرض على المصرف تكييف مؤشرات اتجاه الحسابات غير العاملة بشكل مباشر.

وشبه العديد من المحللين الوضع اليوم بالوضع الذي كان عليه بعد انتهاء الحرب الأهلية. لكن مقارنة سريعة مع ما كان عليه وضع القطاع المصرفي عند انتهاء الحرب الأهلية تبين أن المصارف اللبنانية اليوم تتمتع بقدرة أكبر بكثير على تخطي مصاعب وتحديات الحرب الأخيرة بنجاح. ففي العام 1992 كانت المصارف تنطلق من قاعدة ضعيفة ومنهكة، فكانت رسملتها محدودة لا تتجاوز 264 مليار ل.ل. أي ما يوازي 175 مليون دولار فقط حسب سعر الصرف الحالي و 144 مليون دولار حسب إقفال سعر صرف الدولار على الليرة في نهاية 1992. كما كان حجم القطاع صغيراً كما يستدل من حجم ودائعه التي لم تكن تتعدى 6,5 مليارات

مساهمات القطاع الخاص وإنشاء الصناديق المستقلة تساهم في تخفيف الضغوط على المديونية

الأهلية. لكن مقارنة سريعة مع ما كان عليه وضع القطاع المصرفي عند انتهاء الحرب الأهلية تبين أن المصارف اللبنانية اليوم تتمتع بقدرة أكبر بكثير على تخطي مصاعب وتحديات الحرب الأخيرة بنجاح. ففي العام 1992 كانت المصارف تنطلق من قاعدة ضعيفة ومنهكة، فكانت رسملتها محدودة لا تتجاوز 264 مليار ل.ل. أي ما يوازي 175 مليون دولار فقط حسب سعر الصرف الحالي و 144 مليون دولار حسب إقفال سعر صرف الدولار على الليرة في نهاية 1992. كما كان حجم القطاع صغيراً كما يستدل من حجم ودائعه التي لم تكن تتعدى 6,5 مليارات

تمويل القطاع العام والخاص

النسبة (%)	يونيو		
	2006	1992	(مليار ل.ل.)
النسبة (%)	25,526	60,9	تمويل القطاع الخاص:
45,4	4,616	9,1	436
18,1	20,910	90,9	أجنبي
81,9	30,696	39,1	تمويل القطاع العام:
54,6	15,280	100,0	3,083
49,8	15,416	0,0	ل.ل.
50,2	56,222	100,0	أجنبي
100,0			المجموع

Oracle Applications



QATAR AIRWAYS القطرية

Runs

The Oracle E-Business Suite

**The Best Companies
Run Oracle Applications**

ORACLE®

**oracle.com/me
or call 9714 3909390**

أرباح بعض المصارف اللبنانية

(مليون ل.ل.)	2005	2006	%
بنك لبنان والمهجر	90,685	133,171	46,9
مجموعة عوده سرادار	66,889	129,404	93,5
بنك بيلوس	41,327	54,888	32,8
بنك بيروت	16,940	29,212	72,4
بنك بيمو	3,230	8,026	148,5

الأشهر القليلة المقبلة. وقد أعلن بنك لبنان والمهجر عن ارتفاع أرباحه الصافية في النصف الأول 2006 بنسبة 46,9 في المئة إلى 133 مليار ل.ل.، وبنك عوده بنسبة 93,4 في المئة إلى 129 مليار ل.ل.، وبنك بيلوس بنسبة 32,8 في المئة إلى 55 مليار ل.ل.، وبنك بيروت بنسبة 72,4 في المئة إلى 29 مليار ل.ل.، وبنك بيمو بنسبة 148,5 في المئة إلى 8 مليارات ل.ل.

كذلك فإن تطور الأدوات المالية المستخدمة من قبل المصارف اللبنانية يانات تسمح لها بإيجاد أساليب وأدوات مبتكرة لإعادة تدوير بعض القروض القائمة عبر استخدام أدوات الهندسة المالية كالتوريق مثلاً. أو طرح أدوات دين جديدة في السوق المحلية أو بعض الأسواق المالية الخارجية لتمويل الديون الجديدة التي ستقرب على جهود إعادة الإعمار.

الانتشار الخارجي للمصارف يمكن أن يساعد في تسويق أدوات الدين التي يتوقع إصدارها في الفترة المقبلة لتمويل القطاع الخاص.

وحتى القطاع العام. من ناحية أخرى، يمكن لهذا الانتشار الخارجي أن يساعد المصارف اللبنانية في توسيع وتعزيز أعمالها في الخارج ما يمكن أن يعوض بدوره على أي ركود في الاقتصاد الداخلي، وأن يساهم في تنويع جغرافي أكبر للمخاطر.

ويبقى التحدي الرئيسي الذي تتعرض له المصارف هو في حجم المدوينة العالية للدولة اللبنانية التي لا تنفك تزداد يوماً بعد يوم وقد تسارع وتيرة ارتفاعها في الفترة المقبلة مع ظهور حاجات تمويل جهود إعادة إعمار ما خلفته الحرب الأخيرة من دمار من جهة، وتوقع تناقص إيرادات الدولة الخاصة من ضرائب ورسوم في ضوء تباطؤ النشاط الاقتصادي العادي بل وتعرض العديد من المؤسسات لخسائر وأضرار فادحة تحول دون قدرتها على تسديد متوجباتها المالية للدولة. لكن المثلث أن مجموع الإقراض إلى القطاع العام والخاص نسبة إلى ودائع العملاء كان على المستوى نفسه في العام 1992 و2006 حيث بلغ 65,4 في المئة، ما يشير إلى بقاء سيولة المصارف جيدة رغم زيادة إقراض الدولة على مر السنوات، حيث قامت المصارف في الواقع في خفض وتيرة إقراضها إلى القطاع الخاص في السنوات الأخيرة وفي حد أقصى بلغ نحو 45 في المئة في نهاية العام 1995 خلال أكثر سنوات الإعمار نشاطاً، إلى أقل من 30 في المئة في نهاية يونيو الماضي.

الآثار طويلة المدى

بدأت تظهر مؤخراً مؤشرات على إمكانية التخفيف من وطأة العبء الذي يفترض أن تتحملة الدولة من خلال ظهور العديد من المبادرات الفردية والمؤسسية للمساهمة في جهود إعادة الإعمار. فقد أخذت بعض الشركات المحلية بالإضافة إلى عدد من الأفراد اللبنانيين بالتبرع لتمويل إعادة إعمار عدد من الجسور ثم تدميرها في الحرب الأخيرة. كما أظهرت جهات خارجية عديدة نيتها التبرع بمساعدات مالية للبنان حتى قبل توقف القتال. وهناك أحداث عن احتمال إنشاء صناديق استثمار مستقلة مرتبطة بالحكومة لتمويل إعادة الإعمار تنصب في كافة المساعدات والهبات بغية تنظيم عملية التمويل وزيادة شفافيتها بهدف استقطاب الاستثمارات الخاصة إليها. كذلك فإن الانتشار الخارجي قد يساعد المصارف على تسويق أدوات الدين اللبنانية في الخارج، بحيث لا تتحمل المصارف وحدها عبء هذه المدوينة وانعكاساتها السلبية المحتملة على تصنيفها الائتماني.

ولم تنتظر المصارف والجهات المعنية انتهاء الحرب لتباشر في البحث في سبل مساعدة المتضررين كلياً أو جزئياً، وتقوم الأضرار في القطاعات المختلفة وتحديد التعويضات اللازمة، بالإضافة إلى البحث في جدولة جديدة للدين غير العاملة مع منح مهل إضافية للسداد ووضع برامج إعادة جدولة بعض الدين المتعثرة، على غرار ما حصل خلال الحرب الأهلية، ومتى تم التوصل إلى صيغ محددة وعمامة بالنسبة لتمويل المدوينة العامة من جهة وحل مشاكل الدين الهائلة مع إعادة تمويل الصناعات والقطاعات المضررة يصبح التنفيذ مسألة وقت فقط، خصوصاً بالنظر إلى استمرار حفاظ لبنان على استقراره النقدي والمالي وهو ما يشكل أساساً ضرورياً لأي عملية استقطاب لاستثمارات وتوظيفات خارجية. وهو ما يمكن بدوره من تحقيق نهوض سريع للقطاعات الاقتصادية المختلفة مجدداً ويعزز الثقة بمقوماته المتنوعة ومجويته الكبيرة.

من جهة أخرى، يعول الكثيرون على قدرة المصارف اللبنانية على التعويض عن أية خسائر محتملة تتعرض لها من جراء الحرب الأخيرة، بفضل انتشارها الجغرافي خارج لبنان الذي تسارع كثيراً في السنوات الأخيرة. وفي الواقع، زادت إمكانيات هذه المصارف في تحقيق الإيرادات من عملياتها الخارجية، حيث أن المصارف اللبنانية في انتشارها الأخير لم تكف بالالحاق بعملها للقائمين إلى البلدان التي ماجروا إليها كما كان يحصل في السابق، بل عمدت على العكس إلى التوسع في البلدان العربية التي يمكن أن تنافس فيها على العملاء المحليين أيضاً. وما إقدام بعض هذه المصارف على فتح فروع عدة في بلدان انتشارها سوى مؤشر على سعيها على توسيع نطاق خدماتها لتشمل عملاء أكثر ومناطق أكبر. وقد لا تستفيد المصارف اللبنانية كثيراً في المدى القريب من ناحية الريحانية بعض البلدان، نظراً لاحتاجها إلى تقديم أسعار تنافسية وبالتالي تقليص هوامش ربحها لاستقطاب المزيد من النشاطات والعمليات والحصول على حصة من الأسواق المحلية. لكن على الأقل يمكنها أن تعرض عن أي تدن في الحجم في المدى بعيدة تحويل بعض الدوائع إلى الخارج من خلال الحفاظ على هذه الدوائع ضمن شبكة فروعها أو التعويض عنها عبر استقطاب ودائع محلية جديدة في فروعها الخارجية. ■



مستفيدة من إحتياطها الهائل من الغاز، تقوم قطر ببناء اقتصاد متميز يمكنه الاستمرار في التطور بخطى ثابتة. يجري

من خلال الاستثمار

استثمار مبلغ بليون دولار في مجمع الجامعات بمدينة الثقافة ومنطقة العلوم والتكنولوجيا التابعة لها. مركز قطر المالي موجود في قلب

المدروس لـ ١٣٠ بليون دولار،

هذه العملية التطويرية للتعرف على الفرص في مجال تمويل المشاريع والتأمين وإعادة التأمين والأعمال المصرفية للشركات والأفراد. وإدارة الأصول



قطر
المركز المالي

فإن قطر

والتمويل الإسلامي، يوفر مركز قطر المالي فرص الدخول إلى القطاعات المختلفة كما يوفر

جاهزة للأعمال

التسهيلات ويتضمن هيئة تنظيمية مستقلة تعمل وفق أعلى المعايير الدولية. للبريد من المعلومات اتصلوا بـ: stuartpearce@qfc.com.qa

الرئيس التنفيذي لبنك الشرق عبد العزيز الغريز:

2006، عام العودة إلى الواقعية بعد فورة 2005

ديي - طارق زهران



احتل بنك الشرق نهاية العام 2005 المرتبة الثانية في الأرباح بين المصارف الإماراتية، متجاوزاً مصارف أخرى تفوقه حجماً، وهو الذي بإجمال أصول وصلت إلى 12,454 مليار دولار، يعتبر خامس أكبر المصارف الإماراتية، وأكبر مصرف مملوك بالكامل من القطاع الخاص في دولة الإمارات العربية المتحدة، ويدعم هذه النتائج حضور قوي للبنك لاسيما في قطاع التجزئة، ونزعة نحو التجديد والابتكار وديناميكية تسويقية، وانتشار خارجي واسع مقارنة بأقرانه من المصارف الإماراتية.

شكل العام الماضي عاماً استثنائياً في تاريخ القطاع المصرفي الإماراتي، فطفت خلاله المصارف ثمار فورة الأسهم والاكتمالات العامة واستمرار التوسع الاقتصادي المدعوم بأسعار قياسية للنفط. وقد تمكن بنك الشرق من الرسلة على هذه المعطيات، فزاد أرباحه بنسبة 143,8 في المئة لتصل إلى 548 مليون دولار، في الوقت الذي ارتفع حجم موجوداته بنسبة 43,2 في المئة. وكانت النتيجة أن وصلت مؤشرات الربحية للبنك إلى مستويات قياسية، فبلغ العائد على متوسط الموجودات 5,2 في المئة وعلى متوسط حقوق المساهمين 30 في المئة.

ومقارنة مع الأعوام السابقة يمكن تصنيف العام 2005 عاماً استثنائياً بجدارته، وهذا ما يؤكد الرئيس التنفيذي لبنك الشرق عبد العزيز الغريز، بقوله "العام 2005 كان عاماً استثنائياً ليس لبنك الشرق وحده بل لكافة مصارف الإمارات".

■ مصادر الدخل ■

في العام الماضي بلغ إجمالي إيرادات بنك الشرق نحو 846 مليون دولار. وفي الوقت الذي انخفضت حصة دخل الفوائد من إجمالي الإيرادات إلى 31,4 في المئة، وفرت إيرادات نشاط المتاجرة في الأوراق المالية، أرباحاً رأسمالية كبيرة بلغت 279,4 مليون دولار، وشكلت ما نسبته 33 في المئة من إجمالي الدخل، مضافاً إليها عائدات خدمات الوساطة بالأسهم الإماراتية التي يوفرها البنك لعملائه بواسطة مكتب الوساطة التابع للبنك، وعائدات إدارة صناديق بنك الشرق الاستثمارية، إضافة إلى الإيرادات الناتجة عن تلقي طلبات الاكتتاب في الإصدارات الأولية وتمويل تلك الاكتتابات. وفي دلالة على استمرار البنك في تنمية نشاطاته الأساسية لاسيما في قطاع الأفران، ارتفعت عائدات الرسوم على الخدمات البنكية والبطاقات الائتمانية بنسبة

54 في المئة. مجموع تلك الإيرادات قد أدى إلى زيادة كبيرة في مساهمة العموالات والإيرادات الأخرى في إجمالي الدخل وصلت إلى حدود 68,6 في المئة.

تلك الإيرادات الإضافية التي دعمت أرباح البنك خلال العام 2005 الماضي، بدأت بالانحسار في العام 2006 وفق ما أظهرته نتائج النصف الأول من السنة الحالية، نتيجة حركة التصحيح القاسية التي مرت بها سوق الأسهم الإماراتية. وانعكس هذا التحول على أرباح البنك التي تراجعت بنسبة 2,5 في المئة لتبلغ ذلك نحو 179,6 مليون دولار أميركي مقابل 184 مليوناً للفترة نفسها من العام الماضي. وهو ما يعتبره الغريز، "نتيجة طبيعية لتراجع إقبال المستثمرين على الاستثمار في سوق الأسهم والصناديق الاستثمارية، وانخفاض عدد عمليات الإصدارات الأولية بشكل كبير حيث لم يشهد النصف الأول من العام الحالي سوى إصدارين اثنين فقط. كلها عوامل انعكست سلباً على الدخل من تلك الأنشطة، وبالتالي على نمو أرباح بنك الشرق وغيره من المصارف الإماراتية".

ومقارنة مع حجم التراجع الحاصل في أسعار الأسهم وحجم التداول وكمية الإصدارات الأولية، تعتبر نسبة التراجع في أرباح البنك بسيطة، وهذا ما يعزوه الغريز إلى "متانة

التركيز على تنمية الأعمال المصرفية التي تمتاز بالثبات والاستمرارية

”بدر الإسلامي“ هو الذراع الإسلامية لبنك المشرق

54 فرعاً إضافياً خلال 5 سنوات

الإسلامي، برأس مال أولي قدره 500 مليون درهم، تتكامل مع الفروع الإسلامية التابعة للبنك، ويوضع توجه البنك نحو إنشاء تلك الشركة، في خاتمة تكريس سعيه المتزايد نحو تنويع نشاطاته. حيث قام البنك مؤخراً بتأسيس شركة ”المشرق كابيتال“ وضمها إلى مركز دبي المالي العالمي، كشركة مختصة بتقديم الخدمات المصرفية الاستثمارية. هذا وقد عززت ”المشرق كابيتال“ مؤخراً على موافقة سوق دبي المالي حاجز لإدراجها في السوق كمؤسسة عضو لديها القدرة على التداول بالسندات.

وتتضم كلاً من ”بدر للتمويل الإسلامي“ و”المشرق كابيتال“ إلى مجموعة من الشركات التابعة لبنك المشرق، تضم كلاً من ”شركة عمان للتأمين“، ”شركة أصول للتمويل“، ”شركة ميندسكيب للتكنولوجيا“، ”شركة المشرق للأوراق المالية“، ”شركة إنجاز للخدمات“، هذا إضافة إلى ”شركة صناديق مكاسب“ ومقرها البحرين.

■ شبكة من 100 فرع خلال خمس سنوات ■

وإذا كانت الفروع الإسلامية ستشكل إضافة جديدة على شبكة الفروع المحلية لبنك المشرق التي تضم 46 فرعاً، فإنها لن تشكل الإضافة الوحيدة، حيث يشير عبد العزيز الغريز إلى توجه البنك نحو ”توسيع شبكته المصرفية سيضم مختلف أذرعها، بحيث سيكون للفروع ولقنوات التوزيع البديلة من نقاط البيع والخدمة وخدمات صيرفة الهاتف والإنترنت، حصتها من هذا التوسع. فوفقاً للخطة الموضوعة سيصل عدد فروع البنك إلى ما يقارب 100 فرع بأشكالها المختلفة خلال السنوات الخمس المقبلة، من فروع كبيرة الحجم إلى فروع صغيرة تتواجد في مراكز التسوق وغيرها، وبما يتناسب مع النمو الديموغرافي والمكاني لدولة الإمارات. وهذا التوسع يعكس إيمان البنك بأهمية الدور الذي تلعبه الفروع المصرفية، بالالتزام من تنمية مختلف قنوات التوزيع البديلة وتدعيم فرق التسويق والبيع العاملة من خارج الفروع“.

النشاطات الأساسية لبنك المشرق والتي يشكل قطاع الأفراد عمادها الرئيسي، واستمراره في النمو نتيجة قاعدته الواسعة من الزبائن. فخلال العام المنصرم نمت محافظة القروض في بنك المشرق بنسبة 20 في المئة، واستمرت خلال النصف الأول من هذا العام على الوتيرة نفسها، فتمت بنسبة 12 في المئة، مدفوعة من جهة بنسبة مرتفعة من مخصصات خسائر الائتمان بلغت

نهاية العام الماضي 216 في المئة من مجموع القروض المتعثرة، ومن جهة أخرى باستمرار النمو الاقتصادي الذي تشهده مختلف القطاعات الاقتصادية في الإمارات، ما يشكل عامل دعم لأداء البنك في وجه انعكاسات تذبذب سوق الأسهم“.

وبلغت الغريز إلى أن الواقع الاستثنائي للعام الماضي 2005، يقتضي التعامل بإنصاف مع النتائج المالية التي سيجققها بنك المشرق وغيره من المصارف الإماراتية نهاية العام الحالي، من خلال مقارنتها مع أعوام سابقة كعامي 2004 و2003، وتلك المقارنة ستظهر النمو الحقيقي في نشاطات البنك الأساسية“.

ويضيف الغريز: ”بالإمكان القول أن العام 2006 سيشكل عام العودة إلى الواقع، وسيدفع المصارف الإماراتية إلى التركيز على تنمية الأعمال المصرفية الأساسية التي تتنازع بالثبات والاستمرارية. من هنا فلي المصارف أن تستغل الأرباح الاستثنائية التي حققتها، استغلالاً سليماً من خلال توظيفها في تطوير بنائها التحتية ونظمها البشرية والتقنية وتنمية أعمالها وفق استراتيجيات بعيدة النظر وطويلة الأمد“.

■ بدر الإسلامي ■

وفي الوقت الذي نجح بنك المشرق في الاستفادة من الظروف الاستثنائية للعام 2005، يستمر البنك في السير في تنفيذ خطته التوسعية القاعدية بتعميق نشاطاته الأساسية والتوسع في مجالات جديدة على رأسها الصيرفة الإسلامية وفي هذا الإطار أطلق بنك المشرق قسم ”بدر الإسلامي“. ويقول عبد العزيز الغريز، ”في ظل إيماننا وقناعتنا بضرورة تلبية الطلب المتزايد على الخدمات المصرفية المتوافقة مع أحكام

الشريعة الإسلامية، حصل البنك على رخصة لتقديم الخدمات والمنتجات الإسلامية التي ستوفرها مجموعة من الفروع الإسلامية المتخصصة، ووفق فصل كامل ما بينها وبين الفروع المصرفية التقليدية، تحت إدارة ”بدر الإسلامي للخدمات المصرفية“ وبإشراف من الهيئة الشرعية التابعة لبنك المشرق. وبأكورة تلك الفروع، ستظهر خلال شهر رمضان/سبتمبر- المقبل حيث سيتم افتتاح أول فرع إسلامي لبنك المشرق“.

وتشكل خدمات ”بدر الإسلامي“ الخطوة الأولى، باتجاه إنشاء شركة مستقلة هي شركة بدر للتمويل





التوسع الخارجي: فروع أم تملك

من جهة أخرى فإن امتداد شبكة بنك المشرق إلى خارج حدود دولة الإمارات من خلال عشرة فروع خارجية ومكتبتين تمثليتين، يطرح تساؤلاً عن إمكانية توجه البنك مستقبلاً نحو المزيد من التوسع الخارجي.

هذا التساؤل يجيب عنه عبد العزيز الغريز قائلاً: "بنك المشرق منفتح على المزيد من التوسع سواء عن طريق الفروع أو عن طريق تملك حصص في مصارف قائمة. لكن حدود هذا التوسع منحصرة في النطاق الخليجي والعربي".

فتوسع بنك المشرق مطروح من خلال فروع في دول مجلس التعاون، منتظر عند توفر الإطار القانوني المناسب وإزالة العوائق. أما التوسع الحر والفتوح، وهو قد يكون تحصيلاً حاصلاً عند إنجاز تحول دول مجلس التعاون الخليجي إلى منظومة اقتصادية موحدة ذات نظام اقتصادي نقدي جمركي ومصري واحد. أما في باقي الدول العربية فإن بنك المشرق يهدف إلى أن تكون له فروع وتواجد مباشر في الدول ذات الحجم والبنية الاقتصادية الجذابة، مع الإبقاء على إمكانية التواجد من خلال تملك حصص في مصارف قائمة.

شح الكوادر البشرية

التوسع بمختلف أشكاله سواء الذي يشهده بنك المشرق أو الذي يطمح إليه، يستدعي توفر البنية التحتية البشرية القادرة على مواكبته، وهو أمر يوليه بنك المشرق إهتماماً شديداً. وفي هذا الإطار يقول عبد العزيز الغريز، "تواجه مختلف المصارف الإماراتية صعوبة في استقطاب وبناء الكوادر البشرية وحتى المحافظة عليها، لاسيما مع تضاعف حجم أعمال العديد من المؤسسات المصرفية نتيجة نمو النشاط المصرفي بشكل سريع جداً خلال الثلاث سنوات الماضية، ما يتطلب مضاعفة حجم وقدرات الكوادر البشرية. وفي ظل هذا الواقع من الشح في الكوادر البشرية لاسيما المتخصصة وصاحبة الخبرة في مختلف الإدارات العليا والوسطى وحتى الدنيا، يتجه الكثير من البنوك والشركات إلى إغراء الموظفين بالمزيد من الحوافز. هذا ما يزيد من قاعدة التكاليف على عاتق مختلف المصارف، ومنها مصرف المشرق الذي يقوم سنوياً بدورات تدريبية وعمليات تقييم مستمرة لوظائفه تحضيراً لهم لمتطلبات النمو والتطور، والتدريب لا يقتصر على الموظفين العاملين بل يشمل حتى طلاب الجامعات الراغبين بالعمل لدى المصرف".

لعل هذا ما يشكل أحد أبرز التحديات للمرحلة المقبلة، فالتوسع المستقبلي والمحافظة على وضع البنك المنافس سيكون مرتبطاً، بمدى نجاح البنك في التعامل مع هذا الوضع، أي المحافظة على الكفاءات الحالية عبر إعادة النظر بسلسلة الحوافز المادية والعنصرية، واستقطاب كفاءات جديدة وبما بتكاليف أكبر.

خطر منظمة التجارة العالمية

لكن هذا التحدي ليس الوحيد وفقلاً للغريز، الذي ينظر بسلبية تجاه عملية انضمام دولة الإمارات العربية المتحدة إلى منظمة التجارة العالمية، ويرى فيها خطراً ليس فقط على بنك المشرق أو القطاع المصرفي الإماراتي إنما على إجمالي الاقتصاد المحلي. ويقول الغريز، "أنا قلق من توقيع الإمارات على اتفاقية الانضمام إلى

منظمة التجارة العالمية، في ظل الضبابية والغموض اللذين يلفان مختلف بنودها، لاسيما من حيث الإيجابيات التي يفترض أن تجنيها من انضمامنا إلى المنظمة. في حين يفرض علينا الالتزام بفتح أسواقنا بشكل كامل أمام المؤسسات الأجنبية ومعاملتها على أنها مؤسسات وطنية، ما قد يفتح الباب على وسعه أمام سيطرة المؤسسات الأجنبية العملاقة على المؤسسات المحلية العاملة حالياً".

ويرى الغريز في تجربة انضمام دول أوروبا الشرقية إلى منظمة التجارة العالمية، خير مثال على سلبية العلاقة الاقتصادية غير المتوازنة التي تنشأ بين الدول الأعضاء، نتيجة عدم تكافؤ الغرض والقدرات. ويدعو قبل الانضمام إلى منظمات دولية تحكمها كبرى اقتصاديات العالم، إلى البدء بتشجيع المنافسة على المستوى المحلي من خلال إجازة الترخيص لمؤسسات مالية محلية جديدة من مصارف وشركات تأمين، وإزالة القيود التجارية والاقتصادية ما بين دول مجلس التعاون الخليجي وفتح الأسواق العربية بشكل جدي وحقيقي.

علامة تجارية مميزة

أما عن المستقبل فيرى الغريز بنك المشرق عنواناً لعلامة تجارية مميزة على المستوى المحلي والخليجي، ونموذجاً للمصرف المحلي القادر على توفير خدمات ومنتجات بعمايير عالمية. ما يوفر القاعدة التثنية للاستمرار في مسيرة عمرها 40 سنة من الأرباح والإنجازات. ■

40 سنة من النجاح

أرى بنك المشرق عنواناً
لعلامة تجارية مميزة
توفر للأسواق المحلية
خدمات ذات مستوى عالمي



KONICA MINOLTA



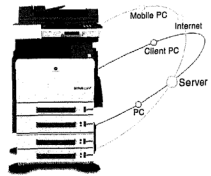
Stop
توقف

عن رؤية العالم بلا ألوان.

في عالم الأعمال المعاصر، أصبحت الوثائق الملونة أكثر من أي وقت مضى وخاصة لتقديم العروض والمقترحات الهامة. مع آلة bizhub من كونিকা مينولتا، تبدأ الجودة على الورق: إذ يمكنك أن تطلع وتوسع وثائق وصور ذات ألوان برفاعة تبعث الروح في عملك وتترك انطباعاً قوياً لدى العملاء والزبائن. السرعة العالية والجودة العالية في إخراج آلة bizhub الملونة هما الضمان لعدم تعرض إنتاجك لأي قدر من الإبطاء. وبفضل وظيفة التجهيز النهائي من آلة bizhub، يمكنك إنشاء النشرات والمراجع والكتيبات في المكتب، الأمر الذي يمكنك من الطباعة عند الحاجة فقط وتقليل تكاليف الإنتاج. وما هذه إلا مجموعة قليلة من الطرق التي يمكن من خلالها لآلة bizhub أن تغير نظرتك لعملك ونظرة الآخرين إليه أيضاً.

bizhub

تطور طريقة أداء أعمالك.



طابعة ملونة

نسخة ملونة

سكانر مامع ضوئي

E-mail بريد إلكتروني

فاكس

تعزيز المستندات

KONICA MINOLTA BUSINESS TECHNOLOGIES, INC. 1-6-1, Marunouchi, Chiyoda-ku, Tokyo, Japan www.biz.konicaminolta.com

SAUDI ARABIA: Hoshan Co., Ltd. Tel. 966-1-2170000 Fax. 966-1-4658248

KUWAIT: Bader Al Mutla & Brothers Co. W.L.L. Tel. 966-245-3977 Fax. 966-243-0725

IRAN: Nara Tech Co., Ltd. Tel. 98-21-68765167 Fax. 98-21-6851534

OMAN: Mohsin Haider Darwish LLC Tel. 968-24835500 / 968-24837752 Fax. 968-24830946

UAE: Juma Al Majid Est. Tel. 971-4-2680145 Fax. 971-4-2651144

QATAR: Almana & Partners L.L.C. Tel. 974-4422221 Fax. 974-4439610

BAHRAIN: Alomayyed Commercial Service Tel. 973-17716111 Fax. 973-17710120

YEMEN: Thabet Son Corporation Tel. 967-1-272338 Fax. 967-1-272310

رئيس مجلس إدارة شركة نفط الكويت:

زيادة مشاركة القطاع الخاص المحلي في مشاريع الشركة

الكويت-عاصم البعيني

العملية في سبيل مواكبة خطط التطوير هذه، بالإضافة إلى العمل على ضخ المزيد من الاستثمارات لتطوير القطاع وزيادة الإنتاج، حيث حققت نتائج إيجابية على صعيد عمليات الاستكشاف تراكمت مع توقيع عدة عقود للتطوير والاستفادة من التكنولوجيا الحديثة للتعامل مع الكامن الصعبة بالإضافة إلى المنشآت النفطية القائمة، الاقتصاد والإعمال، التقت رئيس مجلس إدارة شركة نفط الكويت فاروق الزكي في هذا الحوار.

تسير الكويت بخطة حثيثة نحو تطبيق خطة رفع طاقتها الإنتاجية من نحو 2,7 مليون برميل يوميا إلى نحو 4 ملايين برميل يوميا وفقاً لخطة تمتد لغاية العام 2020، وتلعب شركة نفط الكويت الدور الأبرز في هذا المجال خصوصاً وأنها مولجة أعمال الاستكشاف والإنتاج على مستوى الكويت، وكانت الشركة اتخذت العديد من الخطوات

وبلغ متوسط الإنتاج اليومي لشركة نفط الكويت تقريباً 2,34 مليون برميل (من دون المنطقة المقسومة) خلال الفترة الممتدة بين إبريل 2005 ومارس 2006.

■ كم تبلغ حجم الاستثمارات المتوقعة وفقاً لخطة تطوير الإنتاج؟

□ يبلغ حجم استثمارات المشاريع الرأس مالية لشركة نفط الكويت ما يقارب 2,6 مليار دينار كويتي للسنوات الخمس المقبلة. وقعت الشركة عقداً مع شركة هيونداي لتطوير مرافق التصدير، ما الهدف من هذه الخطة، ومراحل التنفيذ؟ □ تم توقيع عقد تحديث مرافق التصدير والذي بلغت كلفته الإجمالية نحو 362 مليون دينار كويتي، ويضم المشروع المرافق الآتية:

— إنشاء خزانات للنفط الخام في الحظائر الشمالية والجنوبية بسعة قدرها 11,5 مليون برميل إضافة للسعة الحالية. — مد خمسة خطوط جانبية من الحظيرة الشمالية إلى الرصيف الشمالي، وخط آخر إضافي إلى ميناء الأحمد. — إنشاء محطة ضخ جديدة للنفط الخام بجانب الرصيف الشمالي مع أجهزة القياس اللازمة. — مد خمسة خطوط بحرية لنقل النفط والوقود الثقيل إلى المراسي الروحية. — إنشاء مرسيين داخل البحر مع التحديث وتطوير المرسين القائم.

— إنشاء محطة ضخ جديدة للنفط الثقيل في ميناء الأحمد مع أجهزة القياس اللازمة.

■ ماذا عن العقد مع شركة SK للهندسة؟

□ تكمن أهمية هذا المشروع في تطبيق الخطط الاستراتيجية العامة للشركة وذلك للوصول إلى الطاقة الإنتاجية المطلوبة من خلال

■ ما هي أبرز إنجازات شركة نفط الكويت في العام 2005؟ □ اتخذت شركة نفط الكويت خلال العام 2005 خطوات عدة في مختلف المجالات، فعلى صعيد عمليات الاستكشاف، حققت الشركة نتائج مشجعة، حيث تم اكتشاف الغاز الحر والنفط الخفيف في حقول بحرة، الروضتين، الصابرية وكحول، وتم الانتهاء من تنفيذ المرحلة الأولى من مشروع محطة تعزيز الغاز (131) في شمال الكويت. كما تم خلال شهر مايو البدء بتنفيذ أعمال مشروع "تحديث المنشآت النفطية (المجموعة 1) تلاه خلال شهر يونيو 2005 البدء بتنفيذ مشروع "تحديث المنشآت النفطية (المجموعة ب)، ثم في شهر يوليو بدأ تنفيذ أعمال مشروع "تحسين مرافق تصدير النفط-جنوب وشرق الكويت".

□ إلى ذلك تم الانتهاء من مشروع (وحدة معالجة مياه البحر ومعمل حقن مياه البحر المركزي) للمعلقين بإضافة تمسينات وتعديلات للتعامل مع المياه المعالجة كيميائياً وذلك بإعادة تدوير العمل بدلاً من طرحتها في برك التخدير بهدف الحفاظ على البيئة. وأنجزنا مشروع شبكة ضخ الغاز إلى مكان الآبار في حقل الصابرية والروضتين في شمال الكويت للمساعدة في زيادة الإنتاج، وتم كذلك الانتهاء من تنفيذ مشروع معمل التخلص من المياه المعالجة وحقن الآبار اللازمة لتصريف المياه المعالجة في منطقة شرق الكويت.

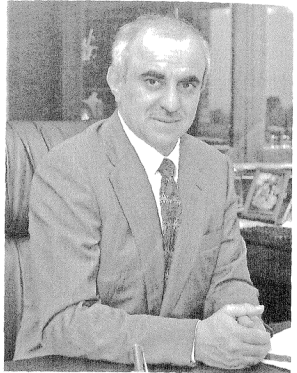
■ ما هي أبرز ركائز استراتيجية الشركة؟ □ تهدف استراتيجية الشركة إلى المساهمة الفعالة في النمو الاقتصادي لدولة الكويت وذلك من خلال

التطوير المتواصل للموارد الهيدروكربونية، حيث تسعى شركة نفط الكويت إلى استخدام تطبيقات التكنولوجيا والطرق الحديثة لتطوير الكامن الأكثر صعوبة في مناطق عمليات الشركة وكذلك زيادة الطاقة الإنتاجية لمواجهة الزيادة في الطلب العالمي للنفط.

حققت الشركة إنجازات كبيرة

تمثلاً في اكتشاف الغاز الحر

والنفط الخفيف



فاروق الزهري

□ تقوم مؤسسة البترول الكويتية بتسويق النفط حيث تقوم بالتنسيق معهم إنما في ما يتعلق بنوعية النفط المطلوبة في السوق مقارنة بما يتم إنتاجه من قبل شركة نفط الكويت. ولا شك أن الاكتشافات الأخيرة لمكامن النفط الخفيف سوف تعطي دفعا كبيرا للجهود التسويقية.

■ كيف سينعكس اكتشاف الغاز على القطاع النفطي بشكل عام والشركة بشكل خاص؟

□ تم الإعلان في شهر مارس الماضي عن اكتشاف الغاز الحر (Free Gas) في منطقة شمال الكويت في حقل أم نغا. وتقوم الشركة حالياً بوضع خطة شاملة لتطوير الحقل. ولا شك بأن إنتاج الغاز الحر يساهم بشكل كبير في سد النقص المتوقع في المستقبل لتوليد الكهرباء.

■ بدأ القطاع الخاص يلعب دوراً مهماً في الدول النفطية وكذلك الخليجية، ما هو الدور المستقبلي لهذا القطاع؟

□ تم وضع آلية لدعم الصناعة الوطنية في القطاع النفطي والهدف منها زيادة مشاركة القطاع الخاص المحلي في مشاريع شركة نفط الكويت.

■ كيف تنظرون الى زيادة التعاون مع الصين وفي مجالات عدة؟

□ هناك تعاون وتنسيق مستمر بين الشركة ومؤسسة البترول الكويتية، من حيث وضع الاحتياجات التسويقية، ومن بينها احتياجات الصين، حيث من المتوقع أن تلعب الشركة دوراً في توفير كميات من النفط الخام الى المصفاة في الصين.

■ يعتمد القطاع النفطي بشكل كبير على الموارد البشرية وعلى الكوادر المتخصصة، كيف يتم تطوير العناصر البشرية لدى الشركة؟

□ تقوم الشركة بتطبيق نظام تطوير وتدريب القوى العاملة بحيث يتم تحديد جميع المهارات والقدرات المطلوب توافرها في العاملين كل حسب موقع عمله، وبالتالي تطبق الخطط التدريبية والتطويرية بحسب متطلبات العمل لتحقيق أهداف الشركة.

■ ما هي رؤيتكم المستقبلية في الشركة وإلى ماذا تطمحون؟

□ إن رؤيتنا للمستقبل هي أن نكون الشركة الرائدة في مجال استكشاف وإنتاج النفط، من خلال:

- تطوير الموارد الهيدروكربونية والبنية التحتية للوصول إلى موائع التغييرات السريعة في مناخ العمل العالمي.
- العمل كشركة ديناميكية تطور المهارات وتشجع الإبداعات وتطلق كافة المبادرات الكامنة لدى موظفيها، ليقوموا بدورهم في تحقيق أهداف الشركة.
- إدارة موارد الشركة في سبيل تنمية وازدهار دولة الكويت.
- تقديم أعلى مستويات الأداء.
- السعي للمحافظة على سلامة بيئتنا.

■ ما هي توقعاتكم بالنسبة لأسعار النفط العالمية، وكيف تنظرون إلى مستقبل منطقة الخليج كمنتجة لمنتج النفط في وصول معظم الدول المنتجة إلى الثروة في الإنتاج؟

□ إن شركة نفط الكويت تبني دائماً خططها لإنتاج النفط على أساس أسعار النفط التي توفرها لنا مؤسسة البترول الكويتية. أما بالنسبة لتوقعاتنا، فإننا متفائلون جداً خصوصاً وأن منطقة الخليج من أغنى المناطق في العالم في النفط وذلك ينعكس أيضاً على إمكانياتها في الوصول إلى كميات الإنتاج المطلوبة. ■

تحديث معظم المنشآت النفطية في مناطق الشركة بالإضافة إلى الارتقاء بمستوى الصحة والسلامة والبيئة وذلك عن طريق رفع جميع خطوط الأنابيب فوق سطح الأرض تماشياً مع المواصفات والمقاييس العالمية. تهدف الشركة من خلال هذا المشروع إلى:

- زيادة الطاقة الإنتاجية في مناطق جنوب وشرق الكويت.
- رفع مستوى الصحة والسلامة والبيئة للمنشآت النفطية.
- الاستغلال الأمثل لكميات الغاز المصاحبة للنفط ما يترتب عنه زيادة العائدات وتقليل الأضرار البيئية الناتجة من عملية حرق الغاز التقليدية.

■ استخلاص القدر الأكبر من النفط العالق بالماء المصاحب ما يترتب عليه رفع مستوى نقاء المياه المرسله إلى معملين للتخلص منها وإعادة ضخها في جوف الأرض.

■ كيف تنظرون الى دخول الشركات الأجنبية إلى قطاع النفط من خلال مشروع حقول؟ وما هي المزايا التي توفرها الشركات الأجنبية؟

□ الشركات الأجنبية لديها المعرفة والخبرة والقدرة على تطبيق أحدث التكنولوجيا لإدارة المكامن وزيادة الإنتاج من المكامن الصعبة، وذلك ما تحتاج إليه الشركة في المرحلة المقبلة حسب استراتيجيتها طويلة المدى. بالإضافة إلى ذلك فإن دخول الشركات الأجنبية سوف يساهم سلباً أكبر لنقل الخبرة والتكنولوجيا للكويتيين من خلال احتكاك العمالة الوطنية بهذه الشركات وكذلك إتاحة فرص أكثر للتدريب وصولاً قدرات العمالة الوطنية.

■ بعد النفط الكويتي من النفط الثقيل، ما هو تأثير ذلك على الإنتاج وفي ما بعد التسويق، ومن خلال دوركم في الإنتاج كيف يتم تجاوز هذا الواقع؟

استثمار 2,6 مليار دينار

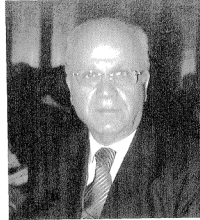
في مشاريع رأسمالية خلال السنوات الخمس المقبلة

وزير المالية الجزائري مراد مدلسي:

80 مليار دولار

لتطوير بيئة الاستثمار

بيروت - عاصم البعيني



الوزير مراد مدلسي

دخلت الجزائر مرحلة اقتصادية جديدة في ظل خطة طموحة لاستثمار نحو 80 مليار دولار في القطاعات الرئيسية، ويترافق ذلك مع إعادة جدولة الدين العام والتوجه نحو خصخصة العديد من القطاعات يأتي في مقدمها بعض البنوك التابعة للقطاع العام، وفي سبيل تعزيز موقعها الاقتصادي، تسعى حكومة الجزائر إلى تطوير القطاع النفطي الذي يسهم بالجزء الأكبر من إيرادات الدولة، معتمدةً ذلك على مقومات طبيعية عذّة أبرزها

الموقع الجغرافي على البحر المتوسط، وقربها من دول الاتحاد الأوروبي، بالإضافة إلى الاستفادة من الموارد البشرية المؤثرة، وساهمت هذه الخطوات في تحقيق مزيد من التقدم على المستوى الاقتصادي، كما يقول وزير المالية مراد مدلسي.

ويضيف الوزير مدلسي أن هذه الخطوات ترافقت مع إقرار تشريعات عدة تهدف إلى تطوير السوق المالية أبرزها قانون توريق الأوراق الزهنية وهو يساهم في توفير عمليات التمويل في مجال التطوير العقاري والبناء، بالإضافة إلى قانون التأمين وقانون شركة الاستثمار.

جدولة الدين العام

بالنسبة إلى خطة إعادة هيكلة الدين العام يوضح وزير المالية أن الدين العام انخفض من نحو 34 مليار دولار في العام 1998 إلى نحو 15 ملياراً في العامين 2004 و2005، وبدأت الجزائر منذ العام 2004 تسديد قيمة الديون قبل تاريخ استحقاقها وذلك لصالح المؤسسات الدولية كالبنك الدولي، البنك الأوروبي، البنك الأفريقي والبنك الإسلامي للتنمية وسواها من المؤسسات، كما ستستد خلال السنة الحالية نحو 800 مليون دولار قبل تاريخ استحقاقها وذلك بموجب الاتفاق الذي تم توقيعه مع "نادي باريس" خلال شهر مايو الماضي. ويتم العمل حالياً لتوقيع اتفاق مع

يقول الوزير مراد مدلسي أن الإصلاحات التي انطلقت قبل سنوات وبخاصة في القطاع المالي، قطعت منتصف الطويق وهي تتطاب للمزيد من الخطوات قبل الوصول إلى الهدف للمنشود المتمثل في إيجاد قطاع مالي فعال يحقق المزيد من الإيرادات والخدمات المالية النوعية، في هذا السياق تمّ قبل فترة اعتماد نظام دفع إلكتروني من ميزاته أنه يساهم في تسريع عمليات تحويل الأموال من وإلى الداخل، كما سيتم في إطار عملية الإصلاح خصخصة البنوك التابعة للقطاع العام والتي يبلغ عددها 7 بنوك.

ويشير الوزير إلى أنه تمت ترجمة هذا التوجه من خلال خصخصة بنك القرض الشعبي الجزائري ومنح القطاع الخاص دوراً أكبر في البنوك التابعة للقطاع العام حيث سيتم طرح بنك القرض الجزائري الشعبي للقطاع الخاص مع نهاية العام الحالي على أن يلعب بنك التنمية الحيوية في العام 2007 هذا بالإضافة إلى توحيد مؤسسات مالية ومصرفية تابعة للقطاع الخاص المحلي والأجنبي تساهم بدورها في دعم القطاع المالي.

"نادي لندن" لتسديد نحو 800 مليون دولار خلال شهر سبتمبر المقبل، ومن المتوقع أن تساهم هذه الخطوات في تقليص نسبة الدين العام بالعملة الصعبة إلى نحو 10 في المئة.

تطوير القطاعات

ترافقت خطوات إعادة جدولة الدين العام مع قيام الحكومة باستثمار نحو 80 مليار دولار بهدف تطوير القطاعات الاقتصادية الرئيسية، ويلفت الوزير مراد مدلسي إلى أن استقطاب الاستثمارات يخترس توفير عناصر ثلاثة هي الأمان، التسهيلات والحوافز، والبنية التحتية المتطورة والخدمات. ويقول: تعمل الحكومة الجزائرية بموازاة الخطة الاستثمارية على توفير هذه العناصر من خلال إقرار التشريعات والقوانين الملائمة التي تساهم في خلق بيئة استثمارية جاذبة، كما تركز على توفير بنية تحتية متطورة من خلال خطة خمسية ينظر أن تستكمل في العام 2010.

ويوضح وزير المالية أن توفير هذه العناصر تساهم في استقطاب الاستثمارات الأجنبية التي لم تقتصر فقط على القطاع النفطي بل شملت قطاعات أخرى كقطاع الاتصالات من خلال شركتي الاتصالات الوطنية وأوراسكوم تيليكوم، هذا بالإضافة إلى السعي لتنمية القطاع السياحي خصوصاً وأن الجزائر تتمتع بواجهة بحرية تعدّ الأطول في المنطقة، ومن المتوقع أن تساهم هذه الخطوات في تطوير واتعاش القطاعات الاقتصادية الأخرى.

استغلال الموارد

وإذا كان الاعتماد على القطاع النفطي يوفر للدولة إيرادات مالية مرتفعة في ظل ارتفاع أسعار النفط والغاز الذي تشهده صناعة الغاز والبتروكيماويات، فإن الجزائر بحسب الوزير مراد مدلسي، تزخر بالموارد الطبيعية والبشرية التي تعمل الحكومة على استغلالها بالشكل الأمثل، حيث ساهمت الخطوات الإصلاحية في تخفيض نسبة البطالة من نحو 30 في المئة في العام 2000 إلى 15 في المئة في العام 2005، ومن المتوقع أن تنخفض إلى 12 في المئة مع نهاية العام الحالي، هذا بالإضافة إلى أن الحكومة تسعى إلى الاستفادة من موقعها الجغرافي القريب من أوروبا لاسيما في مجال التبادل التجاري.

وعن الخطوات التي تتخذها الحكومة للتغلب على العقبات التي تعانها الإدارة يوضح أنه تم اتخاذ إجراءات عدة لتبسيط المعاملات وتطوير شبكات الاتصالات لانجاز المعاملات والعمل على تطوير أنظمة الجبائية.

جوال نت

الإنترنت بين يديك



www.stc.com.sa

انقل الإنترنت من مكتبك إلى جوالك واستمتع بالتقنية والسرعة بفضل خدمة "جوال نت" التي تضع عالم الإنترنت المتوافق مع تقنية GPRS / EDGE / 3G / 3.5G بين يديك. مع "جوال نت" تستمتع بالعديد من الخدمات عبر جوالك بسرعات عالية تصل إلى 1,8 ميجابايت/ثانية، كتصفح الإنترنت وتحميل محتوى الوسائط المتعددة واستخدام كافة تطبيقات الإنترنت بربط الجهاز بالحاسب الآلي.

للحصول على إعدادات جهازك الخاصة بالخدمة، أرسل رسالة قصيرة SMS تحتوي على كلمة: نت إلى الرقم 2222 أو تفضل بزيارة موقع الخدمة على الإنترنت www.jawalnet.com.sa للحصول على الإعدادات لجهازك تلقائياً.

* "جوال نت إيزي" متاحة بشكل تلقائي لكافة عملاء **STC**

الخدمة	البيانات المشغولة شهرياً (ميجابايت)	رسوم الاشتراك الشهري (ريال)	الاستخدام الإضافي ريال/كيلوبايت	رمز تفعيل الخدمة
جوال نت إيزي	-	مجاناً	٠,٠٠٥	٢٠٠٠
جوال نت ٢	٢	١٠	٠,٠٠٤	٢٠٠٢
جوال نت ١٠	١٠	٣٠	٠,٠٠٤	٢٠١٠
جوال نت ٢٥	٢٥	٥٠	٠,٠٠٤	٢٠٢٥

الجوال
ALJAWAL
مُبر

للمزيد من المعلومات، الرجاء الاتصال على مركز الجوال ٩٠٢

وزير النفط العراقي:

قانون جديد للاستثمار النفطي

بغداد - ميسون حسين



د. حسين الشهرستاني

من النفط الخام، وهو أعلى مستوى تصدير شهدته البلاد منذ اندلاع الحرب الأخيرة، كما تعمل الوزارة أيضاً على إنشاء 3 مصافي تكرير جديدة في السليمانية وبازيان وأربيل. أما في ما يخص أزمة المشتقات النفطية داخل العراق، فيبدو أن الأمور متجهة نحو الحل بحلول نهاية العام الحالي مع مباشرة الوزارة تأمين محطات جاهزة مؤقتة للتزود بالوقود، بانتظار الحصول على الموافقات النهائية للسماح للشركات العالمية والعربية بإنشاء المحطات المتعاقد عليها.

تتقف شركات النفط العالمية على أبواب العراق منتظرة إقرار قانون الاستثمار الجديد الذي سيسمح لها ببضخ ملياراتها في حقول النفط العراقية. غير أن الحكومة العراقية تدرك جيداً أن القانون بمفرده ليس كفيلاً باجذاب الشركات العالمية طالما لم يُعمل بعد على حل مشاكل الفساد والصفقات السرية والإستسباب في منح العطاءات. وفي هذه الأثناء، تعج وزارة النفط العراقية بحركة كثيفة خصوصاً في مكتب الوزير حسين الشهرستاني الذي يتكبد على تحضير القانون الجديد لعرضه على البرلمان خلال مهلة 3 أشهر. في المقابل ومع وصول حجم الإنتاج إلى 2,5 مليون برميل يومياً، بات العراق يصدر نحو 1,9 مليون برميل يومياً

الشمالي الحيوي الذي يصل إلى ميناء جيهان في تركيا. في موازاة ذلك، منحت شركة تسويق النفط العراقية (سومو) ثلاثة عطاءات لبيع خام كركوك بعد توقف دام نحو عام بسبب أعمال التخريب المتكررة. وتهدف "سومو" إلى تأمين عقود توريد طويلة الأجل مع حفاظها على تدفق خام كركوك. ويوضح الوزير الشهرستاني أن "الوزارة ستتيح ستراتيجية البيع بواسطة عقود طويلة الأجل، ونعتزم دعوة شركات النفط العالمية للمساهمة في استغلال الحقول النفطية المعلاقة قبل نهاية العام الحالي في حين ظل خط الأنابيب الشمالي متوقفاً معظم الوقت منذ الغزو واعتمد العراق بشكل شبه كامل على الصادرات الجنوبية من خام البصرة الخفيف".

النفطي العراقي، يتعهد الشهرستاني بمكافحة الفساد معلناً أن المبيعات التي تقوم بها شركة التسويق التابعة للدولة ستتسم بشفافية حيث أن الصفقات السرية لن تكون مقبولة بعد اليوم.

عقود طويلة الأجل

بات العراق ينتج نحو 2,5 مليون برميل يومياً من النفط الخام، ويقوم بتصدير نحو 1,9 مليون برميل يومياً، وهو أعلى مستوى تصديري تم تحقيقه بعد أن تولى الجيش مسؤولية الأمن على امتداد خط الأنابيب



الصفقات السرية

لم تعد مقبولة بعد اليوم



مشروعات النفط العملاقة

ستكون مفتوحة أمام شركات

النفط العالمية والعربية



يشير وزير النفط العراقي د. حسين الشهرستاني إلى أن "الوزارة ستكون مستعدة من الناحية النظرية لتقديم قانون الاستثمار النفطي الجديد إلى البرلمان خلال ثلاثة أشهر، لكن الأمر يحتاج إلى دعم سياسي". ويؤكد أنه "سيسعى إلى استصدار قوانين واضحة تهدف لاجذاب مليارات الدولارات من الاستثمارات الأجنبية في موازاة رفع مستوى الشفافية في قطاع النفط لجذب شركات النفط الكبرى". إلا أنه يرى في المقابل أن في موازاة قانون الاستثمار الأجنبي ينبغي توفّر قوانين محددة تمنح وزارة النفط المسؤولية عن جميع العمليات بدءاً من التنقيب وتطوير الحقول مروراً بالإنتاج وصولاً إلى التصدير وتوقيع العقود.

ويؤكد الوزير أن المشروعات النفطية العملاقة ستكون مفتوحة أمام شركات النفط العالمية والعربية مع انتهاز الوزارة لسياسة العطاءات العامة في ما يتعلق بهذه المشاريع، وأعد أن يتم الإعلان عن بعض الحقول الكبرى قبل نهاية العام علماً أنه "يتعين على الوزارة تقرير نوعية العقود التي تديرها".

وانطلاقاً من إدراكه لواقع القطاع

ويضيف وزير النفط العراقي أنه "تم الاتفاق مع الأردن لتزويده بـ 35 ألف برميل يومياً من النفط العراقي كمرحلة أولى على أن تجري زيادة الكميات في وقت لاحق". ويشير إلى أن "الجانب الأردني طلب أيضاً تخفيض سعر البرميل المستورد من العراق، وتقديمه بأسعار تفضيلية. وقد افقنا على تزويد الأردن بالكمية المقترحة إلا أنه لم يتم التوصل إلى اتفاق كامل حول الأسعار

وكربلاء والتحف والحلة تنتج من 10 إلى 20 ألف برميل يوميا لتساهم في الاستهلاك المحلي وزيادة حصص المحافظات الأخرى خلال الفترة المقبلة. ويعزو تفاقم حدة أزمة المشتقات النفطية إلى توقف الاستيراد من دولة الكويت منذ فترة بسبب صيانة المصافي والأنابيب الناقلة إضافة إلى توقف مصفاة بيجي لسحب كمية من النفط الأسود المتراكم، مؤكداً عودة استيراد أكثر من 150 ألف برميل يوميا من المشتقات من تركيا لتغذية شمال العراق الذي يحتاج إلى 4,5 ملايين ليتر يوميا. وكذلك يستورد العراق أكثر من 1,5 مليون ليتر من إيران من المشتقات نفسها لتغذية المنطقة الشرقية. ويختم الوزير بالإشارة إلى أن العراق يمثل ثالث أكبر احتياطي نفطي في العالم يُقدر بنحو 115 مليون برميل، ويحتاج القطاع إلى استثمارات أجنبية تصل إلى 20 مليار دولار لتعزيز الإنتاج. ■

المحلية، فيقول أن "الوزارة بانتظار الموافقات النهائية كي توغز إلى بعض الشركات العالمية والعربية المباشرة بتنفيذ مشروع لإنشاء محطات حديثة بتقنية عالية تحتوي على جميع مستلزمات وخدمات الراحة لجميع السيارات عند التزود بالوقود، خصوصاً في محافظتي الفرات الأوسط وبغداد. وفي هذه الأثناء، عمدت الوزارة إلى تأمين محطات جاهزة مؤقتة تعمل بطاقة أوبع إلى خمس مضخات، بانتظار المباشرة بدخول الشركات العالمية لإنشاء المحطات المتعددة عليها والتي ستسهم في حل أزمة المشتقات النفطية نهائياً. ويتوقع الوزير الشهرستاني انتهاء أزمة المشتقات النفطية التي يعاني منها العراقيون نهاية هذه السنة والبدء بعدها بتصدير المشتقات مع النفط الخام. ويكشف عن إنجاز الوزارة أخيراً لعدد من المصافي الصغيرة في محافظات بغداد

النفطية حيث من المتوقع أن تُحل المسألة خلال الأسابيع القليلة المقبلة. وكان الطرفان العراقي والأردني اتفقا على النواحي اللوجيستية لتصدير النفط، حيث تقضي الاتفاقات المبدئية بأن يقوم الجانب الأردني بتوفير الحماية المطلوبة لنقل النفط من المستودعات النفطية العراقية من كركوك، ما يعني الوصول إلى صيغة توفر أرضية لعمل أردني آمن داخل الأراضي العراقية وعلى طول المناطق الغربية من العراق. وقبل اندلاع الحرب، كان العراق يزود الأردن بنحو 80 ألف برميل يوميا من النفط الخام وبأسعار تفضيلية غير معلنة. ويسطر الوزير الشهرستاني بالحديث عن العلاقات النفطية ما بين العراق وسورية حيث يكشف أنه سبق لوزارتي النفط في البلدين أن اتفقتا في شهر يونيو الماضي على استيراد العراق لكميات كبيرة جداً من المشتقات النفطية السورية بدءاً من شهر

يوليو المنصرم. وكان يشمل الاتفاق استيراد كميات من النفط والغاز السائل والبزوين لتوفير حاجة كافة المنطقة الشمالية وإقليم كردستان، ولكن الحرب التي اندلعت في لبنان ودخول سورية حالة من التهايم أدت إلى إصدار الحكومة السورية قراراً بعدم تصدير المنتجات النفطية خارج سورية.

على خط آخر، باشرت وزارة النفط العراقية تنفيذ 3 مصافي جديدة لتكرير النفط حيث أنشئت الأولى في منطقة السلمانية شمالاً بطاقة تكرير 70 ألف برميل يوميا، في حين سقّام الانتان الأخريان في بازيان وأربيل بطاقة تكرير 20 ألف برميل يوميا لكل منهما. كذلك قررت الوزارة رفع طاقة إنتاج مصفاة كركوك إلى 55 ألف برميل يوميا من خلال تأمين وحدات معمل التركيز القديم لتغطية احتياجات المنطقة من المشتقات النفطية، وفق ما يقول الوزير الشهرستاني.

حل الأزمة الداخلية

يتحدث وزير النفط العراقي حول أزمة المشتقات النفطية الواقعة في السوق

مصانع رغدان للدهانات



www.Raghadan.com

مصانع رغدان للدهانات Raghadan Paint Factories

Saudi Arabia • UAE • Qatar • Bahrain • Kuwait • Yemen • Jordan • Syria • Egypt • Sudan • Libya • Britain

الدارة العامة: ص ب ٧٥٨٨ الرياض ١١٤٤٤ السعودية تليفون: ٥١٤٥٥٧٢٢ (٥ خطوط) فاكس: ٥١٤٥٥٧٨١
بريد إلكتروني: paints@raghadan.com انترنت: www.raghadan.com

Time To become Our Customer

الهاتف: ٥١٤٥٥٧٢٢ • الفاكس: ٥١٤٥٥٧٨١ • البريد الإلكتروني: paints@raghadan.com • الموقع الإلكتروني: www.raghadan.com

سارة أكبر: "كويت إنرجي" نموذج لنجاح القطاع الخاص في مجال النفط

الكويت - الإقتصاد والأعمال



سارة أكبر

على الرغم من حداثة تأسيسها، استطاعت شركة الكويت إنرجي أن تفرض نفسها كأحدى أبرز شركات القطاع الخاص العاملة في مجال استكشاف النفط وإنتاجه، مستعينة بمجموعة من الكوادر البشرية المتخصصة التي سبق أن عملت لفترة طويلة في القطاع العام النفطي في دولة الكويت إضافة إلى مستثمرين أجانب. وترافق تأسيس الشركة مع ازدياد وعي الحكومات العربية لأهمية دور القطاع الخاص في مجال النفط الذي بقي لفترة طويلة حكراً على القطاع العام.

وترافقت انطلاقة الشركة مع وضع استراتيجية طويلة الأمد تهدف إلى الاستفادة من اندفاع القطاع الخاص نحو القطاع النفطي في معظم الدول العربية، وتمكنت الشركة من دخول أسواق مصر وسلطنة عمان، وتستعد لدخول أسواق جديدة أخرى كالعراق، اليمن، سورية والصومال وغيرها من الأسواق الواعدة. كما تسعى إلى رفع كمية إنتاجها من نحو 2000 برميل يوميا إلى 50 ألف برميل بحلول العام 2010، كما تقول رئيس المدراء التنفيذيين في الشركة سارة أكبر.

نقاط القوة، أولها خبرتها الواسعة في مجال الاستكشاف والتطوير، وثانياً المعلومات الفنية المتوفرة لدى الشركة حول المكامن النفطية وخصائصها وفرص الاستثمار في الحقول النفطية، وأخيراً علاقاتها مع الحكومات والشركات الحكومية المتخصصة.

والشركة تسعى إلى توظيف هذه العناصر في التركيز على أسواق منطقة الشرق الأوسط التي تملك نحو 60 في المئة من احتياطي النفط والغاز العالمية، ويأتي في طليعة هذه الأسواق: مصر، سلطنة عمان، اليمن، العراق، سورية، والصومال. وتهدف الشركة، ما جعل مشاريعها متنوعة بين تطوير إنتاج الحقول غير المكتشفة وغير المطورة، ما جعل مشاريع الشركة متنوعة بين مشاريع إنتاج وتطوير واستكشاف. وعن الأسباب التي دفعت الشركة للعمل في الأسواق الخارجية من دون السوق

طويلة في هذا المجال. فالشركة وعت منذ البداية أهمية توفير الخبرات والكوادر المتخصصة في المجال النفطي، فاستعانت بمجموعة من الاختصاصيين الذين سبق أن عملوا لفترة طويلة في القطاع العام النفطي في الكويت، إضافة إلى الاستعانة بمجموعة من المستشارين والمتخصصين.

تركيز على أسواق المنطقة

وعن استراتيجية عمل الشركة، تقول أكبر إن "كويت إنرجي" تمتلك مجموعة من

تأسيس "كويت إنرجي" جاء، كما تقول سارة أكبر، نتيجة تطابق في الرؤية بين مجموعة من العاملين السابقين في القطاع النفطي في الكويت وعدد من المستثمرين، من أبرزهم د. منصور بوخمسين، الشيخ محمد الجراح الصباح، و.د. عبد الحसन المدعج. وانطلقت "كويت إنرجي" كشركة كويتية تعمل في مجال الاستكشاف والإنتاج والتطوير. ونتيجة توسع أعمالها، عمدت إلى توسيع قاعدة مساهميها، عبر اكتتاب عام تولى بيت الاستثمار العالمي (جلوبل) دور مدير الإصدار فيه، فاستقطبت عدداً من المستثمرين المحليين، إضافة إلى مستثمر ستراتييجي من الولايات المتحدة الأمريكية، وتمّ رفع رأس مال الشركة من نحو مليون إلى 100 مليون دينار تقريباً.

وتوضح سارة أكبر أن نشاط الشركة يخصص في مجال استكشاف وتطوير الحقول النفطية دون سواه من المجالات، كالتركيب أو غيره، كون فريق عمل الشركة يمتاز بخبرة

نخطط لرفع الإنتاج
إلى 50 ألف برميل
في اليوم بحلول 2010

وتكرير.

وترى أكبر أن النمو الذي تشهده الصناعة البتروكيميائية لعب أيضاً دوراً في تعزيز هذا الاتجاه، إضافة إلى الدور الذي تلعبه ظاهرة إنشاء محافظ وصناديق متخصصة في مجال الطاقة.

وتعتبر أكبر أن هذا التطور أمر طبيعي في منطقة تضم نسبة 60 في المئة من احتياطات النفط والغاز العالمية، وتشير إلى أن أسواق بريطانيا والنروج مرت بالتجربة عينها.

وتطالب أكبر الجهات المعنية في الكويت، سواء وزارة التجارة أو سوق الكويت للأوراق المالية، بالتشدد في منح التراخيص للشركات، فبعض هذه الشركات، كما تقول، تعمل في الظاهر في المجال النفطي، فيما هي في الواقع تعمل في مجال المضاربة في سوق الأوراق المالية. وترى أكبر أن على المستثمر التمييز بين الشركات ذات الرؤية الاستراتيجية في المجال النفطي وبين تلك التي لا تملك أية رؤية، فالتمييز بين الشركات المهنية وغير المهنية أمر ضروري لا بد منه.

أما من التحديات التي تواجه تأسيس شركات خاصة في مجال الاستكشاف والانتاج والتطوير في ظل سيطرة القطاع العام، توضح سارة أكبر أن الشركة تسعى إلى مواجهة هذه التحديات من خلال الكوادر البشرية المتخصصة والاستعانة بالشريك الاستراتيجي الأجنبي. وترى أن وعي الحكومات العربية لأهمية الدور الذي تلعبه شركات القطاع الخاص، وإقرار التشريعات والقوانين الملائمة والمتطورة ساهم في تذليل العديد من هذه العقبات.

الرؤية المستقبلية

تتجسّد استراتيجية العمل التي تعتمدها الشركة ونجاحها في عامها الأول في تحقيق جزء مهم منها، عمق الرؤية التي اعتمدتها جازتها على تحقيق أهدافها وتكوين قاعدة مهمة من الأصول تصل إلى نحو مليار دولار. وفي هذا السياق تلتفت سارة أكبر إلى أن الشركة تسعى إلى تطوير عملها من خلال استكمال خطتها للدخول في مشاريع جديدة يتم تطويرها وفقاً لمقاييس عالمية، إذ من المتوقع وفقاً لخطط مجلس الإدارة أن تصل كمية الإنتاج من مختلف المشاريع التي تديرها الشركة إلى نحو 50 ألف برميل يومياً في العام 2010.

وتدرس الشركة إمكانية إدراج أسهمها في الأسواق المالية، سواء في الكويت أو في الأسواق الخليجية والعربية الأخرى. ■



نطالب بتشديد الرقابة على شركات القطاع الخاص قبل الترخيص لها



المرسومة، والتي تتمثل في تطوير 4 مشاريع مع نهاية العام الحالي، ليصل إجمالي كمية إنتاجها إلى نحو 10 آلاف برميل في اليوم.

أهمية الاستثمار الأجنبي

وعن أهمية الدور الذي يلعبه الشريك الأجنبي الاستراتيجي، تقول أكبر أن مجلس إدارة الشركة يضم حالياً اثنين من القيادات النفطية العالمية المعروفة، أحدهما رئيس مجلس إدارة شركة "جي أس ميريلاند" الأمريكية المتخصصة في مجال تقييم الشركات النفطية، والثاني مستثمر أسترالي له خبرة طويلة في أسواق جنوب شرق آسيا، وقد أضافى وجود هذين الشريكين الأجبيين بعداً عالمياً على توجهات الشركة، التي تحرص على العمل وفق المقاييس العالمية.

العائدات مشجعة، ولكن

وعن الأسباب التي دفعت المستثمرين من القطاع الخاص إلى الاتجاه نحو القطاع النفطي، تقول أكبر إن الارتفاع الذي تشهده أسعار النفط العالمية والعائدات التي وفرها هذا الارتفاع، والسيولة العالية المتوفرة في الأسواق المالية، إضافة إلى الفرص الاستثمارية الواعدة، كلها من العوامل التي شجعت المستثمرين على التوجه نحو القطاع النفطي، فقبل ثلاث سنوات تركزت الاستثمارات في قطاعات أخرى كقطاع العقار وأسواق الأسهم، ونتيجة لهذه العوامل باتت المنطقة تشهد فورة في تأسيس الشركات الخاصة في قطاع الطاقة، التي تعمل في مختلف المجالات من استكشاف وتطوير



نركز على أسواق مصر، سلطنة عُمان، العراق، اليمن، سورية والصومال



الكويتية، توضح أكبر أن التشريعات والقوانين في الكويت لا تسمح للقطاع الخاص بالاستثمار في القطاع النفطي، الذي لا يزال حكراً على القطاع العام، في حين بدأت دول عربية أخرى تتيجل للقطاع الخاص بلعب دور فاعل على صعيد القطاع النفطي.

وتضيف أن الدستور الكويتي لا يمنح الاستثمار في القطاع النفطي، كما تنهّب بعض التفسيرات الخاطئة، وإنما يتيح الاستثمار في هذا القطاع من خلال قوانين محددة، كنظام B.O.T مثلاً.

الخصخصة

وعن اتجاه حكومة الكويت إلى خصخصة بعض القطاعات النفطية في الكويت، بدأت محطات الوقود، ثم بمصنع الفحم الملكنس، لتصل إلى طرح نسبة 30 في المئة من أسهم الشركة الكويتية للاستكشافات البتروكيميائية الخارجية (كوفيك) للخصخصة، توضح أكبر أن شركات القطاع العام، سواء في الكويت أو في غيرها، تعاني من مشكلة الهيرورقراطية في إدارتها، ما يعيق تطوير هذه الشركات. وترى أكبر أن نسبة 30 في المئة المطروحة للخصخصة في شركة "كوفيك"، هي نسبة قليلة، وهي غير مجدية للقطاع الخاص، الذي يهدف إلى استثمار أي تملك حصة مؤثرة تتيجل له الإدارة والتطوير.

أبرز المشاريع

على الرغم من حداثة تأسيسها، استطاعت كويت إنرجي أن تباشر نشاطها في عدد من أسواق المنطقة وفقاً لاستراتيجية أقروها مجلس إدارة الشركة. وفي هذا السياق توضح أكبر أن باكورة مشاريع الشركة كانت في سلطنة عمان بالتعاون مع شركة "مذكو إنجري"، حيث يتم تطوير نحو 18 حقلاً نفطياً تبلغ طاقتها الإنتاجية نحو 18 ألف برميل في اليوم، وتسعى الشركة إلى تطوير إنتاج هذه الحقول لتبلغ 35 ألف برميل في اليوم.

وفي مصر استحوذت الشركة على نسبة 37 في المئة من مشروع برج العرب الذي يضم بئراً منتجاً ومنطقة استكشافية، وستقوم الشركة بتطوير البئر القائم وحفر آخر لرفع كمية الإنتاج إلى نحو 500 برميل في اليوم. وإضافة إلى سلطنة عُمان ومصر، تقوم الشركة بدراسة عدد من المشاريع، لا تزال في طور التفاوض، وأبرزها في اليمن والعراق. فشركة "كويت إنرجي" تعمل، كما تؤكد سارة أكبر، على تنفيذ كافة أهدافها



عصام الطواري

نائب رئيس "رساميل للهيكلة المالية": تطوير صناعة "التوريق" الإسلامية

الكويت - الاقتصاد والأعمال

تعد شركة رساميل للهيكلة المالية أول شركة متخصصة في مجال التوريق (Securitization)، وتعمل الشركة على النمو المتوقع في مجال التوريق ووعي المستثمرين لأهمية هذا النشاط، حيث تهدف إلى تكوين محفظة من الأوراق المالية ذات العوائد الجيدة والمخاطر المقبولة، ومن طرحها للاستثمار على شكل صكوك إسلامية، إضافة إلى الاستثمار في الأصول وتقديم خدمات تمويلية واستثمارية وإلى جانب سعيها إلى تعزيز حضورها في السوق المحلية، فإن الشركة تسعى أيضاً، إلى دخول أسواق الخليج، والتواجد في مركز دبي المالي العالمي أو في البحرين كما يوضح نائب رئيس مجلس إدارة الشركة والرئيس التنفيذي عصام الطواري.

النشاط في السوق الكويتية ما جعل إجراءات التأسيس تتطلب وقتاً أطول مما يتطلبه تأسيس شركة استثمارية تقليدية. وينوه بضخامة رأس المال البالغ 30 مليون دينار، ما يوفر القدرة على التعهد بإصدارات الصكوك. ويضيف أن البنك المركزي فرض شروطاً يقضي بالتجاوز نسبة مساهمة أي من المؤسسين بالمساهمين 10 في المئة ضماناً لحقوق الشركات التي ستتعامل معهم "رساميل" في ظل ما تتمتع به من حقوق في الإطلاع على بيانات هذه الشركات. إلى ذلك يساهم في الاستثمار كل من شركة أعيان للإجارة والاستثمار، الدار للتمويل، مؤسسة الخليج للاستثمار، البنك التجاري الكويتي، الشركة الكويتية للاستثمار، الأمانة العامة للأوقاف، ومجموعة البابطين.

رؤية مستقبلية

تسعى شركة "رساميل" إلى تكريس دورها الريادي في مجال التوريق معتمدة استراتيجية عمل تهدف إلى لعب دور مهم في مجال إدارة الأصول تحت مظلة التوريق، والعمل على خلق وتطوير سوق ثانوية، بالإضافة إلى توفير كافة الخدمات المرتبطة بنشاط التوريق كالقودر الداخلية والعمل مع مؤسسات التصنيف العالمية حيث تعمل الشركة مع الوكالة الإسلامية الدولية للتصنيف، نظراً لخبرتها في مجال العمل الإسلامي وفي أسواق المنطقة. وفي إطار تعزيز حضورها تسعى الشركة إلى دخول الأسواق الخليجية كالسعودية، كما تعمل على التواجد في أحد المراكز المالية الإقليمية كالبحرين ودبي. وبعد ثلاث سنوات على تأسيسها سيتم إنجازه في سوق الكويت للأوراق المالية. ■

المحفظة وأخرى لحامل الصك. فبالنسبة للبائع فهي توفر ثلاث مزايا: السيولة من بيع المحفظة، رسوم إدارة المحفظة، وتمويل من خارج الميزانية. أما بالنسبة لحامل الصك فإنه يستطيع الاستفادة من التقييم الائتماني للصك، ومن كونه أداة قابلة للتداول، ويتمتع بدخل ثابت، كما أنها تلعب دوراً كبيراً في خلق سوق ثانوية متطورة. وعن المؤشرات الاقتصادية التي أنتم الاعتماد عليها لإطلاق الشركة، يقول: "إن حجم التمويل الاستهلاكي الإسلامي في السوق المحلية يقدر بنحو 1,5 مليار دينار كويتي، في حين أن حجم التمويل الاستهلاكي التقليدي يصل إلى نحو 4,5 مليارات دينار كويتي، وعلى الرغم من أن حجم التمويل الاستهلاكي التقليدي يعدّ مشجعاً، فإن الشركة تستعمل تحت مظلة الصناعة المالية الإسلامية خصوصاً في ظل النمو الذي تشهده هذه الصناعة في منطقة الخليج.

خطوات غير تقليدية

يصف الرئيس التنفيذي المراحل التي مرت بها الشركة أثناء التأسيس بالخطوات غير التقليدية نتيجة عوامل عدة أبرزها أن الشركة هي الأولى من نوعها من حيث



الإنطلاق

من الكويت
إلى أسواق الخليج



يقول عصام الطواري أن نشاط التوريق يهدف إلى تحويل الأصول إلى أوراق مالية قابلة للتداول كأدوات استثمارية، ما يوفر السيولة اللازمة لتمويل مشاريع جديدة أو توسعة المشاريع القائمة كما يوفر في الوقت ذاته قنوات ملائمة للاستثمار. ويمكن ترجمة هذا النشاط من خلال إعداد دراسة تقييم متكاملة حول محفظة استثمارية لإحدى الشركات بالاستناد إلى معايير عدة تشمل عائداً، أداها، مخاطرها، حيث تقوم شركة "رساميل" بشراء المحفظة ومن ثم إعادة إصدارها على شكل صكوك تتمتع بتقييم ائتماني من إحدى وكالات التصنيف المتخصصة، وتحتفظ الشركة البائعة بحق إدارة هذه المحفظة.

ويضيف أن هذا النشاط معتمد في أسواق أميركا وأميركا منذ فترة طويلة، بعكس ما هو الحال عليه في أسواق الخليج، غير أن النمو الذي تشهده الصناعة المالية الإسلامية وحاجة الأسواق إلى طرق أدوات مالية جديدة ساهما في تأسيس الشركة، حيث ستركز نشاطها في مجال التوريق الذي يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية على الرغم من أن رخصة التأسيس تسمح لها بتمارس أنشطة أخرى. وتستهدف الشركة العمل مع الشركات ذات الأصول المدة للدخول كالشركات العقارية، تأجير الطائرات، تأجير السيارات، التمويل الاستهلاكي وغيرها.

مزايا التوريق

وعن المزايا التي توفرها عملية التوريق يوضح الطواري أن منها ما يعود للبائع

WHERE RELIABLE TECHNOLOGY IS VITAL

print / copy / scan / fax

Kyocera's proven print and copy technology sets the benchmark for office efficiency. It's unique long-life technology, outstanding network capability and perfectly harmonious design gives you an unbeatable advantage for your workflow performance. The new affordable KM-1650 can handle your workgroup's printing, copying, faxing and scanning requirements. Achieve your objectives at the lowest total cost of ownership with intelligent technology from Kyocera.



MIDDLE EAST:

Bahrain:

BASMA W.L.L. • Tel. +973 7272676 • Fax. +973 7272604

Israel:

Rafidain Trading Group Ltd. • Tel. +964 1 5181712 • Fax. +964 1 5170990

Jordan:

R.O.M. Company • Tel. +962 6 4643726 • Fax. +962 6 4644485

Kuwait:

AL NAKHAR • Tel. +965 462 1311 • Fax. +965 4644485

Lebanon:

OFFICE TECHNOLOGIES S.A.R.L. • Tel. +961 6 299064 • Fax. +961 6 299064

Oman:

Mustafa Sultan Office Technology • Tel. +968 709361 • Fax. +968 796108

Palestine:

Intelest Office Technology • Tel. +970 2253782 • Fax. +970 2253782

Qatar:

Qirwath & Company • Tel. +974 4437193 • Fax. +974 4438805

Saudi Arabia:

Riyadh House Establishment • Tel. +966 1 4624000 • Fax. +966 1 4012853

Syria:

Rihayem Bros. • Tel. +963 11 2211943 • Fax. +963 11 2236950

U.A.E.

Ahmed Kattam Darwish • Tel. +971 4 2583355 • Fax. +971 4 2261153

Yemen:

Gulf Commercial Group • Abu Dhabi: Tel. +971 2 4596822 • Fax. +971 2 4656483

Dubai: Tel. +971 4 3434966 • Fax. +971 4 3434466

AMIN BROTHERS TRADING AND INVESTMENT CO. LTD.

• Tel. +967 1 263994 • Fax. +967 1 264007

NORTH AFRICA:

Algeria:

Rafidain Business Center • Tel. +213 21210 106

Egypt:

EGOS • Tel. +202 4548880 • Fax. +202 2388779

Libya:

Der Al-Mansoura For Office Equipments & Supplies

Morocco:

• Tel. +216 21 3335738 • Fax. +216 21 3334799

Tunisia:

Maroc Bureau S.A. Tel. +212 22 35 37 55 • Fax. +212 22 35 51 25

ETS SOLAS ET MATHEU • Tel. +216 71 823232

• Fax. +216 71 823958

Ste Bureau Plus • Tel. +216 1 893579 • Fax. +216 1 800164

THE NEW VALUE FRONTIER



KYOCERA MITA Europe B.V. • www.kyoceramita-europe.com
KYOCERA MITA Corporation • www.kyoceramita.com

نائب رئيس "نور للاستثمار المالي": مرحلة التوسع الخارجي

الكويت - "الاقتصاد والأعمال"

يعد العام 2006 بالنسبة لشركة نور للاستثمار، عام التوسع نحو الأسواق الواعدة والناشئة سواء في منطقة الخليج والأسواق العربية أو في أسواق آسيا، واللافت في تجربة الشركة تركيزها على قطاعات اقتصادية محددة تشهد نمواً مطرداً في هذه الأسواق كالاتصالات، النفط



ناصر المري

والبتروكيماويات والصناعة، حيث تنبثق استراتيجية الشركة وتوجهاتها من تطلعات الشركة الأم مجموعة الصناعات الوطنية القابضة، حيث تلعب شركة النور للاستثمار دور الذراع الاستثمارية بالنسبة لها، ومن المتوقع أن تركز نفسها بين أبرز الشركات الاستثمارية في الكويت.

الطاقة والنفط

ويوضح المري أنّ الشركة ترجمت اهتمامها في قطاع الطاقة من خلال المساهمة إلى جانب مجموعة الصناعات الوطنية القابضة في شركة كراتشي لتزويد الكهرباء بعد أن طرحت الحكومة الباكستانية نسبة 70 في المئة من أسهمها للخصصة، أما على صعيد قطاع النفط فقد سبق للشركة أن وقعت إلى جانب الشركة الأم مذكرتي تفاهم مع الحكومة الباكستانية لإنشاء وتطوير مصفاة نفط في كراتشي يبلغ حجم الاستثمار فيها نحو 1,2 مليار دولار، حيث سيتم إنشاء شركة طاقة للاستثمار عن طريق طرحها للاكتتاب الخاص أمام مساهمي مجموعة الصناعات الوطنية القابضة وشركة نور، إلى ذلك تدرس الشركة فرصاً عدة في قطاع البتروكيماويات في مصر، وقطاع النفط في سورية.

ويعد التركيز على الأسواق الآسيوية تنفيذاً لاستراتيجية الشركة الهادفة إلى



تركيز على قطاعات الطاقة والاتصالات في الأسواق العربية والآسيوية



الاستفادة من الفرص الواعدة، حيث حققت الشركة نتائج إيجابية من مجمل استثماراتها في هذه الأسواق، من خلال تملكها حصة في شركة هوالي الصينية لصناعة الورق، كما استحوذت على نسبة 8 في المئة من بنك ميزان الباكستاني، وتسعى الشركة إلى رفع رأس مال إحدى شركاتها التابعة، وهي الشركة الهندية القابضة من 2 إلى 30 مليون دينار كويتي بهدف الاستفادة من الفرص الاستثمارية في السوق الهندية.

الاتصالات: قطاع واعد

يعد قطاع الاتصالات بحسب ناصر المري من أكثر القطاعات الاقتصادية الواعدة، حيث تستعد الشركة لإطلاق شركة نور للاتصالات في بريطانيا برأس مال نحو 100 مليون دينار، ويضيف أن الشركة تملك نسبة 10 في المئة من شركة الاستثمار الأردنية بقيمة نحو 125 مليون دينار كويتي. ويوضح المري أن الاستثمار في قطاع الاتصالات الأردني هو استثمار استراتيجي ويشكل مقدمة للتوسع في الاستثمار في قطاع الاتصالات نحو الأسواق الواعدة في الأسواق العربية.

السوق المحلية

على الرغم من اعتماد استراتيجية التوسع نحو الأسواق الخارجية، تشكل السوق المحلية ركيزة أساسية في توجهات الشركة، وتتركز استراتيجيتها على توزيع استثماراتها منصفة بين الأسواق المحلية والأسواق الخارجية حيث تسعى إلى طرح أدوات مالية غير تقليدية. وفي هذا السياق يقول نائب رئيس مجلس الإدارة أن الشركة وقعت اتفاقية تعاون مع مؤسسة داو جونز لتأسيس المؤشر العام والمؤشر الإسلامي لـ "داو جونز" للسوق الكويتية، وهو عبارة عن محفظة استثمارية يتم تجميع الأسهم المراد ضمها في المؤشر فيها ومن ثم تقسيمها على وحدات قابلة للتداول في الأسواق ويكون أداء هذه الوحدات متطابقاً مع أداء المؤشر ما يعطي المستثمرين الفرصة في شراء وبيع إجمالي أداء السوق وذلك من خلال اقتناهم لوحدات المؤشر.

يقول نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في شركة النور للاستثمار المالي ناصر المري أنه بالإضافة إلى أسواق الخليج فإن اهتمام الشركة يتركز في أسواق الأردن، مصر وسورية في الدول العربية، الهند، الصين وباكستان في أسواق آسيا، وتسعى الشركة إلى الاستثمار في قطاعات النفط والطاقة، الغاز والبتروكيماويات، القطاع المالي، الاتصالات والقطاع الصناعي حيث تهدف من خلال هذه الاستثمارات إلى لعب دور مكمل للشركات الاستثمارية الكويتية والاستفادة من خبرتها بدل أن تلعب دوراً تنافسياً معها، خصوصاً مع وجود قطاعات عدة، تتطلب توظيف استثمارات كبيرة فيها.

تركز شركة نور للاستثمار المالي من خلال استراتيجية استثمارها على الاستثمار في الأسواق الناشئة التي توفر أفضل الفرص، وتأتي في طليعتها السوق السورية، حيث تساهم الشركة بنسبة 20 في المئة من رأس مال شركة النور للتأمين التكافلي والتي يبلغ رأس مالها نحو 30 مليون دولار، في حين أنّ الشركة الكويتية الباكستانية تساهم بالنسبة المتبقية، ويوضح المري أنّ السوق السورية تعد من الأسواق الواعدة حيث تدرس حزمة من المشاريع العقارية والاستثمارية في هذه السوق.

mtc, a rapidly expanding company in the world of telecommunications, presents...

The Socio-Economic Impact of Mobile Telecommunications in the Middle East & North Africa



In its continuous effort to always evolve with changing times, mtc has commissioned this first-of-its-kind report in the Arab World. This unique study can be downloaded at www.mtctelecom.com

صندوق التنمية الصناعية السعودي

دور داعم لنمو القطاع

الرياض - الاقتصاد والأعمال

ريال إلى 20 ملياً، لمواجهة الإقبال المتزايد على الاستثمار الصناعي في المملكة.

عن نشاط الصندوق وإسهامه في دفع عجلة الاقتصاد الوطني، إضافة إلى المزايا التي تتمتع بها السعودية صناعياً والمعوقات التي تقف حجرة عثرة في وجه المزيد من التقدم، يتحدث المدير العام المكلف للصندوق محمد سالم الديب لـ "الاقتصاد والأعمال".

وصل عدد المشاريع المستفيدة من قروض صندوق التنمية الصناعية السعودي إلى 1942 مشروعاً، باعتمادات تفوق 51,9 مليار دولار. هذا النمو الطرد في نشاط الصندوق حداً بالحكومة السعودية إلى زيادته رأس ماله من 500 مليون

بدايةً، يشير الديب إلى نشأة الصندوق في العام 1974 "كجهاز تمويلي وتنموي حكومي يتبع وزارة المالية، ليقوم بدور رئيسي في دعم وتحقيق أهداف خطط التنمية الخمسية المتعاقبة في مجال التنمية الصناعية. ويتمثل هذا الدعم في تقديم القروض التمويلية الميسرة المتوسطة وطويلة الأجل للقطاع الصناعي الخاص، إضافة إلى تقديم خدماته الاستشارية في المجالات الفنية والإدارية والمالية والتسويقية. بالإضافة إلى ذلك، دأب الصندوق منذ إنشائه على تشجيع قيام المشاريع الصناعية المشتركة مع الشركات العالمية العريقة ما كان له دور كبير في استقطاب رؤوس الأموال الأجنبية ونقل التقنية الحديثة إلى المملكة وإتاحة الفرص الوظيفية والتدريب التقني المتطور للشباب السعودي".

رفع سقف الإقراض

ولغت الديب إلى أنه: "من الخطوات المهمة التي اتخذها الصندوق مؤخرًا اعتماد مبلغ 500 مليون ريال لتطوير البنية التحتية للمدن الصناعية ومناطق التقنية والأراضي الصناعية المملوكة للقطاع الخاص، إضافة إلى تدشين برنامج كفاءة تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة، كما تمت زيادة الحد الأعلى للإقراض من 400 مليون ريال إلى 600 مليون للمشروع الواحد".

ويشير إلى أن رأس المال المبدئي للصندوق كان عند إنشائه 500 مليون ريال، إلا أنه نظراً للإقبال الكبير من القطاع الخاص على قروضه، تم اعتماد زيادات عدة على رأس المال حتى وصل إلى مستواه الحالي البالغ 20 مليار ريال. وقد بلغ إجمالي عدد المشاريع التي استنفذت من قروض الصندوق حتى نهاية العام المالي 2005 نحو



محمد سالم الديب

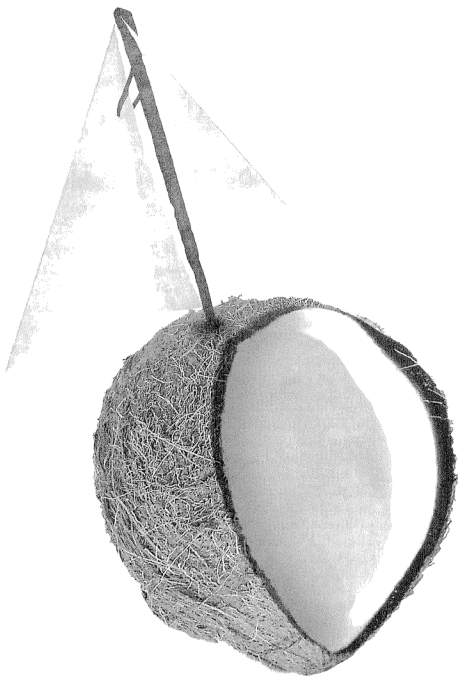
إلى نحو 60 ملياً للعام 2005. ويتابع: "وفقاً لبيانات وزارة التجارة والصناعة، شهد القطاع الصناعي السعودي كذلك تطوراً ملموساً في أعداد المصانع وحجم الأموال المستثمرة فيها، حيث زاد عدد المصانع من 472 مصنعاً في العام 1975 ليصل إلى 3747 مصنعاً مع نهاية النصف الأول للعام 2005. كما ارتفع حجم استثمارات هذه المصانع من نحو 10 مليارات ريال في العام 1975 إلى 271 ملياً حتى منتصف العام الماضي. وأخيراً، فقد أوضحت تقارير ومؤشرات منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (اليونيدو) الخاصة بتنافسية القطاع الصناعي أن ترتيب المملكة في المجال الصناعي أصبح ضمن أفضل 70 دولة صناعية على مستوى العالم".

وفي ما يخص دور الصندوق المستقبلي، يقول الديب إنه "مع تشكل مناخ اقتصادي مستقبلي يتسم بالانفتاح وشفرة المنافسة وارتفاع وتيرة المستجدات الاقتصادية والمعلوماتية والتقنية، فإن الصندوق يبيد استعداداً لمواصلة دوره الريادي وذلك من خلال الإتيان إلى تقديم خدمات نوعية متكاملة تفي بمتطلبات التنمية في متطلبات القطاع. ويتجلى ذلك في تكتيف الدور الاستشاري والمعلوماتي للصندوق، والتركيز على المجالات ذات الأهمية الأكبر بالنسبة للمعلاء مثل استراتيجيات التصدير ومجالات بدائل الإنتاج والتنافسية العالمية ودعم المشروعات الصغيرة. وأيضاً من التوقع أن يشارك الصندوق بدور حيوي في تفعيل جذب الاستثمارات الصناعية الأجنبية إلى المملكة، لاسيما بعد التحسن المطرد في بيئة ومناخ الاستثمار بفعل صدور التشريعات وقوانين الاستثمار الجديدة".

1942 مشروعاً صناعياً، وبلغ إجمالي اعتماداتها 51,9 مليار ريال، فيما بلغ إجمالي المبالغ المسددة منها للصندوق 25,3 ملياراً، ما يعكس النجاح الكبير للتنمية الصناعية والتجاوب الكبير الذي يبيده المستثمرون وتفهمهم للدور الذي يقوم به الصندوق".

الإنجازات بالأرقام

ويرى الديب أن "القطاع الصناعي في المملكة يشهد تطوراً ملحوظاً ومستمراً بحيث أصبح مساهماً فعالاً في رفع معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي وتوزيع مصادر الدخل وتحسين ميزان المدفوعات، بالإضافة إلى تغطيته لجزء رئيسي من الطلب المحلي وزيادة صادرات المملكة إلى الأسواق الخارجية. وقد بلغ معدل النمو الحقيقي لقطاع الصناعات التحويلية في المملكة للعام 2005 نحو 8,4 في المئة، وبلغت مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي غير النفطي نحو 13 في المئة. وبالنسبة إلى الصادرات الصناعية، ارتفعت قيمتها من 23 مليار ريال للعام 2000



TRUE BEAUTY, FROM WITHIN...



Dubai London Hamburg

P.O.Box 9227 Dubai, U.A.E. Tel: +971 4 2670180 Fax: +971 4 2670146

Email: info@greenlineyachtinteriors.ae Website: www.glyi.net

مصانع رغدان للدهانات: التميز بالجودة

الرياض - الاقتصاد والأعمال



د. هشام علي

بعد 30 عاماً من النمو والتطوير أصبحت "رغدان" أكبر شركة دهانات عربية في العالم العربي وتصدّر منتجاتها إلى دول مجلس التعاون الخليجي وبلاد الشام وأفريقيا من خلال 3 مصانع و6 شركات و15 فرعاً و20 وكيلاً. عن نشاط الشركة، إضافة إلى معايير الجودة وأبرز التحديات التي تقف حجر عثرة في وجه سوق الدهانات السعودية، يتحدث د. هشام علي، مدير المبيعات والتسويق في شركة رغدان للدهانات.

لنا. فالسعودية تتميز بعلاقاتها التجارية والاقتصادية المتميزة وبالثقافة هناك اتفاقيات تجارة حرة بين دول مجلس التعاون وبلاد الشام ودول شمال أفريقيا، ما يمكننا أن نصدّر منتجاتنا من دون جمارك. مضيفاً: "بعد السعودية، هناك مصر التي يقارب عدد سكانها 75 مليون نسمة وتتمتع بسياسة واستثمارات أجنبية ولعل بشري وطفرة عمرانية من منتجات وبنادق وأبراج. ولذلك لدى "رغدان" مصنعاً هناك ويعمل لدينا أكثر من 100 موظف مصري، لافتاً إلى أن "وجهنا هو التواجد المباشر في الدول التي نرى أن لديها ثقلاً، والدول الأقل ثقلاً نعمل على أن يكون لدينا وكيلاً فيها". ويشير إلى أن "دول الخليج وبلاد الشام والعراق وإيران والهند، إضافة إلى دول أفريقية، تستورد منتجاتنا".

المنتجات والمشاريع

تنتج "رغدان" جميع منتجات الدهانات المائية والزيتية والرشات والمعاجين والدهانات الديكورية والذخارية والصناعية والخشبية، "فمنها مؤخرًا بإنشاء خط جديد لإنتاج جميع مواد تشطيبات المباني، مثل غراء البلاط وتزويبة السراميك واللواصق واللياسة الملونة الجاهزة، وقامت "رغدان" بتنفيذ مشاريع مهمة في الوطن العربي، أهمها: فنادق "إنتركونتيننتال" و"شيراتون" و"فورتسيزونز" ومدينة ديزني لاند الحكير وقصور الراجحي والجريسي في السعودية وأبراج حميداً بيتش ريزيدنس في دبي والملاعب الأولمبية في قطر ومستشفى الأردن وفندق ماريوت النيل بالقاهرة والكثير من المشاريع الكبرى". يختتم د. علي.

غير موجودة. فالملحوظ من وزارة التجارة مضاعفة جهودها لمعالجة هذه الأمور. إذ هناك دراسات تشير إلى أن ربع مليار ريال تذهب هباءً بسبب الغش التجاري، ولو أن هناك مراقبة أقوى لاستُغلّ مثل هذا المبلغ في الصانع المرخص لها ولصلحة المستهلك". ويتابع: "المستهلك بات يدرك بشكل كبير موضوع الغش التجاري في الدهانات، ونحن في "رغدان" نعمل على اجتماعات دورية مع مؤدعينا وكلائنا وموظفي المبيعات والتسويق لدينا لإبلاغهم كيفية تمييز المستهلك إلى علامة الجودة السعودية".

الجودة العالمية

بالنسبة إلى مستوى الجودة في منتجات الشركة، يقول د. هشام علي: "إننا في "رغدان" نؤمن بمفهوم ومبدأ تطبيق الجودة في منتجاتنا لدرجة أنه عندما نقول "رغدان" كأنك نقول الجودة العالمية. لذلك فإن شعارنا هو: "دهانات تميزت بالجودة". فنحن حائزون على علامة الجودة السعودية ولدينا امتياز من شركة كنساي اليابانية (من أكبر 10 شركات على مستوى العالم في مجال الدهانات) وشهادة "الأيزو" العالمية للجودة وأخرى للجبيته. لكن الحد الأدنى المطلوب سعودياً وخليجياً وعربياً هو شهادة المواصفات السعودية حيث أن نصف مصانع الدهانات في المملكة لا تملكها". أما عن أبرز الأسواق التي تستحوذ على اهتمام "رغدان"، فيعتبر مدير المبيعات والتسويق أن "السعودية أفضل دولة عربية وإسلامية من حيث الطفرة الاقتصادية والعمرانية والسيولة المتوفرة، وسوق المملكة تمثل الثقل الأساسي والزخم الأكبر

تأسست "رغدان" في العام 1974 وهي أقدم شركة دهانات في المملكة العربية السعودية. وتعتبر "رغدان" اليوم أكبر شركة دهانات عربية في العالم العربي من حيث التوزيع والاستثمار، إذ تتكون من 3 مصانع دهانات، إثنان في الرياض، وآخر في القاهرة، و6 شركات دهانات في كل من: السعودية، الإمارات، قطر، الأردن ومصر، ولديها مكتب إقليمي في العاصمة البريطانية لندن، و15 فرعاً تعمل كمراكز توزيع جغرافية لخدمة عملائنا أينما كانوا في العالم العربي. كما لديها 20 وكيلاً في دول البحرين والكويت وعمان واليمن والسودان وليبيا، وأكثر من 500 مؤدع معتمد للشركة". ويضيف مدير المبيعات والتسويق: "هناك أكثر من 1000 مؤدع يعملون لدينا في شركاتنا ومصانعنا، إضافة إلى أننا وكلاء لشركات عالمية عدة في الشرق الأوسط وأبرزها "أكزو-نوبل" الأوروبية و"سان ماركو" الإيطالية".

مكافحة الغش

يشير د. هشام علي إلى أن "حصتنا نحو 15% من سوق الدهانات السعودية التي تمثل نحو مليار ريال سنوياً. أما القسم الباقي فتغطيه إما شركات دهانات دولية لديها مصانع في المملكة مع شركاء محليين أو شركات وطنية أخرى، إذ يوجد 50 مصنعاً وطنياً للدهانات، لكن المخافة أن 25 مصنعاً منها غير مرخص لها بمنزلة العمل". مضيفاً: "لأسف 40% من دهانات السوق السعودية مغشوشة بحسب تقارير رسمية، ف25 مصنعاً لا جودة لمنتجاتهم أبداً، ونحن نشكو للمسؤولين لأن الحلول السريعة



شركة نسما الوطنية للتقنيات المتقدمة المحدودة
nesma advanced technology co. ltd.



where technical expertise
and local knowledge meet

www.nesma.net

رئيس اتحاد الغرف التجارية المصرية محمد المصري: تحديث التجارة الداخلية وتعزيز القدرة التنافسية

القاهرة - "الاقتصاد والأعمال"



محمد المصري

تصبح العلاقة
إيجابية بين مختلف
الأطراف لتستفيد
التنمية الشاملة في
نهاية المطاف.
في هذه المقابلة
يستأول رجل
الصناعة المصري

البارز ورئيس الاتحاد العام للغرف التجارية محمد المصري قضايا عدة بدءاً من استراتيجية تطوير دور غرف التجارة المصرية والقضايا الساخنة على الساحة الاقتصادية المصرية من احتكارات وتباطؤ النمو ومشاكل الاستثمارات الأجنبية والتطورات الحاصلة على صعيد هئية مناخ الاستثمار وانتهاءً بحركة اتحاد غرف التجارة العربية على الصعيد الإقليمي. وهنا الحوار:

جاء التشكيل الجديد لمجلس إدارة الاتحاد العام للغرف التجارية المصرية قبل أسابيع ليعكس أمرين: يتمثل الأول في صعود جيل جديد من قيادات العمل الاقتصادي الأهلي ليحتل صدارة منظمات الأعمال في مصر، بعد أن أدى الجيل السابق دوره بأمانة، وحرفية غير منكورة. وهكذا جاء جيل محمد المصري ليتسلم الراية من جيل خالد أبو اسماعيل ومحمود العربي. الأمر الثاني، يتمثل في تغيير عميق لفلسفة عمل الغرف التجارية لتتواءم مع زمن العولمة وحرية التجارة والأسواق المفتوحة للاقتصاد المصري، حيث تنطلق هذه الفلسفة الجديدة من رؤية شاملة، ليس لدور الغرف التجارية فحسب، بل لمدى تفاعل منظمات الأعمال بصفة عامة مع حركة المجتمع، بحيث

الذي يصدر عن الغرف، فهو يصدر متأخراً جداً وغير متكامل وفيه العديد من السلبيات، فكيف يمكن أن نتحقق خطط تحديث الغرف التجارية في ظل هذا الواقع؟

□ ليس هناك شك من أن هذا التقرير غير واقعي، ولا بد أن يكون واقعياً لأنه يخاطب فئات متعددة من مستهلكين أو موردين. ولا بد أيضاً أن يصدر الاتحاد عدداً من الأوراق البحثية تعكس رؤية مجتمع التجار في القضايا الاقتصادية الملحة مثل الخصخصة وغيرها، وتتضمن رأياً فنياً محايداً قد يتفق مع الحكومة أو لا يتفق، وكذلك رؤية الغرف في القوانين التي تصدر. وهذا هو المقصود بتحديث التجارة وتطوير المنظمات، إذ لدينا 26 غرفة موزعة على المحافظات، ولا بد أن ننسق مع اتحاد الصناعات من خلال لجنة مشتركة تضم هيئة مكتب اتحاد الغرف وهيئة مكتب اتحاد الصناعات، كما لا بد أن نكون مفتحين على جميع منظمات الأعمال في البلد.

■ هناك من يردد أن هناك اتجاهًا لدمج غرف التجارة مع غرف الصناعة، ما حقيقة هذا الأمر وما رأيكم الشخصي في ذلك؟

للصناعة المطلوب تطوير التجارة الداخلية بما يتواءم مع متطلبات منظمة التجارة العالمية وكذلك مع التزامات حقوق الملكية الفكرية. كلها أمور ونظم مكملة، ولا بد أيضاً من الاهتمام بالعنصر البشري وسنشكل لجاناً عدة لهذا الغرض. والاتحاد سيقود العملية وسنأتي بمختصين ونسعى للاستفادة من تجارب رجال الأعمال الناجحين. وهذا يستلزم تطوير أساليب العمل داخل الغرف التجارية نفسها. والجهاز الإداري والتنفيذي لا بد أن يستوعب متطلبات المرحلة الجديدة التي تنقسم فيها التجارة بمتغيرات عالية تستند إلى ثورة المعلومات، فلم يعد هناك مستهلك يعتمد على التسوق التقليدي، بل هناك تنامي اتجاه الاعتماد على التجارة الإلكترونية والتسوق عبر الإنترنت. وهذا الكلام يستلزم تفعيل أدوات الدفع غير النقدي خصوصاً وأننا نعانى من مشكلة الدفع النقدي في مصر.

خطط طموحة وواقع دأش

■ هناك مسافة كبيرة بين الأحلام وواقع الغرف، فلو أخذنا مثلاً التقرير السلمي

■ في زمن التطورات المتسارعة على صعيد حركة الاقتصاد العالمي، كيف ترون طبيعة الأدوار المتعددة التي تمارسها الغرف التجارية، وما هي ملامح استراتيجية العمل المستقبلية؟

□ هذه المرحلة تركزت أساساً على تحديث التجارة الداخلية حيث لا يمكن أن يكون هناك اقتصاد قوي لأي دولة من دون أن يكون لديها تجارة داخلية وخارجية قوية. وإذا كانت التجارة في إطارها العام حديثة ومتطورة وتتواءم مع المتغيرات الدولية، فالصناعة تستفيد أيضاً، لأن الصانع هو تاجر بالأساس، والتاجر هو الوسيط بين المنتج والمستهلك. ولذلك سيكون أساس حركة الاتحاد في المرحلة الجديدة هو التحديث، ومواكبة تعديل التشريعات الاقتصادية كلها.

■ كيف يتم التحديث؟

□ بالتنسيق مع وزير التجارة المهندس رشيد محمد رشيد فمثلما هناك مركز لتحديث الصناعة طالب بإنشاء مركز لتحديث التجارة، ولأهم كيف يتم تمويل تحديث الصناعة وما أجد تمويلاً لتحديث التجارة لأنه من دون تجارة حديثة لا نجاح

□ في بعض الدول العربية مثل السعودية ولبنان هناك مسح بين غرف التجارة والصناعة. وفي مصر لدينا قانون لاتحاد الغرف وآخر لاتحاد الصناعات. واتحاد الغرف يعمل على نطاق جغرافي ويتواجد في جميع المحافظات ويضم 3,5 ملايين منتسب، بينما اتحاد الصناعات يعمل على أساس قطاعي، لذلك نبدأ من التعاون والتسيق، وإذا لاحظنا في أي لحظة أن هناك حاجة للدمج يمكن بحث تعديل القانون بما يسمح بمثل هذا الدمج.

وأحياناً يكون هناك صراع أو تعارض مصالح بين التجار والصناعيين، فالتجار مثلاً يطالبون بفتح الأسواق فيما يطالب الصناعيون بفتح من الحماية لمنتجاتهم، لذلك المهم هو كيفية التعامل مع مثل هذه المصالح المتعارضة. ومع ذلك هناك أهداف مشتركة بين الاتحادين، فالجميع يهتم بزيادة الإنتاجية والتصدير وفتح أسواق خارجية للمنتجات المصرية ومواجهة مشكلة البطالة وزيادة دخول المواطنين حتى يمكن إحداث رواج اقتصادي يستفيد منه الجميع، وكذلك يهتم الجميع بزيادة القدرة التنافسية للمنتج المصري وجذب الاستثمارات الخارجية فضلاً عن الاهتمام بالتعاون العربي وزيادة التجارة البينية.

أوضاع إيجابية

■ ما هو تقييمكم لواقع السوق والتجارة المصرية؟

□ كما لتعويم الجنيه أثاره الصعبة في العامين 2003-2004 وحدث نوع من التضخم الكبير، ولكن مع مجيء قيادة محترفة للبنك المركزي حدث نوع من التوازن فاستقر سعر الجنيه واستقرت الصناعة المصرية، كما تحسنت أوضاع الصادرات على الرغم من التأثير السلبي الذي كان مرتقياً، كما كان هناك تخوف من زيادة المواردات (21 مليار دولار). وفي مجال السياحة كان هناك طفرة في الحج والعمرة. ولكن في أي مجتمع طالما يتم استخدام آليات السوق الحرة لا بد أن نقبل بكافة قواعد اللعبة.

وقد اتخذت الحكومة في العامين الأخيرين إجراءات ساعدت في تحسين الأوضاع كثيراً. فالضرائب تم خفضها في المجال التجاري من 42 إلى 20 في المئة، وفي الصناعة من 34 إلى 20 في المئة، كما تم خفض الجمارك على الواردات وإلغاء ضريبة المبيعات على السلع الرأسمالية وخفض ضريبة تصف الإعلانات من 36 إلى 15 في المئة، ما ساعد المنشآت الصناعية على الترويج



سلسلة إجراءات حكومية لدعم النمو الاقتصادي



لمنتجاتها والوصول للمستهلك. وفي ما يتعلق بإنشاء الشركات بات الأمر لا يستغرق أكثر من 72 ساعة بدلاً من ثلاثة أشهر في السابق. وهناك أيضاً تشجيع للصناعات الصغيرة، فخطوة رئيس الجمهورية لاحظت إنشاء ألف مصنع قادرة على تشغيل 4,5 ملايين شخص.

جميع هذه الأفكار طموحة، والمهم هو ترجمتها إلى واقع، وهذا ما يحدث حالياً، حيث يجري البحث للتوصل إلى اتفاق بين اتحاد الصناعات واتحاد البنوك لتوفير 50 مليار جنيه لتمويل إنشاء مصانع جديدة في إطار هذه الخطة. أيضاً نسعى للاتفاق مع البنوك لتمويل المبيعات بالتجزئة لتحرير الأسواق.

لا للإجراءات الفجائية

■ متى تتم ترجمة ذلك إلى واقع، سواء لجهة زيادة الصادرات أو خفض الأسعار أو تحسين المداخل؟

□ أنا أختلف من الإجراءات الفجائية، لأن آثارها تكون سريعة ولكن وقتية. وعندما نتحدث عن اقتصاد كلي في أي بلد لا نتحدث بلغة ضغط الأزرار. فمثلاً بالنسبة لزيادة الصادرات، لا يمكن أن تتحقق فور اتخاذ إجراءات إيجابية لدعم الصادرات، المهم هو توفير البنية الأساسية اللازمة والأهم من ذلك سعر المنتج وكفاءته وتوقيت وصوله والدعاية له، كل ذلك يستغرق وقتاً. وعندما نتحدث عن شعور المواطن بالتحسن أيضاً لا بد من فترة حتى تعمل آليات السوق عملها. فإذا كنا نتحدث عن قانون المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية مثلاً، فهذا يعزز المنافسة ويبيح فرصاً جديدة للمستهلك للحصول على السلعة بجودة أعلى وسعر أرخص.

كيف يتعاظم اتحاد الغرف التجارية مع ملف الاحتكار في مصر؟



استقطاب 10 في المئة من الأموال المهاجرة يغير الاقتصاد العربي



□ دعني أرد بـسؤال آخر وهو كيف يتسنى لي، كاتحاد غرف، أن أثبت أن هناك احتكاراً في مجال ما؟ هذه قضية فنية يتولاها جهاز حكومي لديه القدرات والسلطات القانونية. أما أنا فلا أملك إلا القدرات الفنية ولا الصلاحيات القانونية، والعالم لم يعد يعرف الاحتكار ولكن هناك ما يعرف بالممارسات الاحتكارية وهناك فرق بين القضيتين، و دورنا كاتحاد هو التوعية، لأن القانون الخاص بالغرف التجارية لا يعطيه سلطة في هذا الشأن.

المنافسة الاستثمارية

■ ما هي رؤيتكم مستقبل الاستثمارات الاقتصادية في مصر في ظل التدفق المالي القادم من منطقة الخليج العربي بفعل فوائض الطفرة النفطية؟

□ حدث في العامين الماضيين مجموعة من الإجراءات الإيجابية في مصر، وازدادت سرعة هذه الإجراءات في عهد حكومة د. أحمد نظيف، ولكنني أرى أن جهود جذب الاستثمارات العربية لأمر لا تزال غير كافية خصوصاً مع حجم العوائد النفطية الضخمة، فندرك أن حجم الودائع العربية في أوروبا وأميركا أصاب بالإحباط خصوصاً بعد 11 سبتمبر والقيود التي تواجهها الأموال العربية. لذلك أصبح هناك مجال كبير لاستثمار جزء من هذه الأموال في مصر وبعض البلدان العربية الأخرى مثل السودان ولبنان وتونس. فلو تم استقطاب 10 في المئة من الأموال العربية المهاجرة لتغير وجه الواقع الاقتصادي العربي، شريطة أن يتحقق لهذه الاستثمارات الأمان والاستقرار والربحية المعقولة وحرية التنقل. وعلى الدول العربية المستقبلية للاستثمارات أن تبذل مزيداً من الجهد في هذا الاتجاه.

■ وماذا عن دور الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة في البلاد العربية في المرحلة المقبلة؟

□ نسعى لتطوير ميكمل ودور غرف التجارة العربية، وهناك لجنة تم تشكيلها لهذا الغرض ستعيد تقييم دور اتحاد الغرف العربية ويبحث شبل تفعيل هذا الدور على صعيد التجارة البينية وتعديل التشريعات التي تعمل على توطئ بعض الصناعات التي تتمتع بمزايا تنافسية نسبية في بعض البلدان العربية، وإزالة معوقات منطقة التجارة العربية الحرة حتى يمكن خلق قدرات تنافسية للاقتصاد العربي الكلي في مواجهة التكتلات الاقتصادية العالمية خصوصاً الاتحاد الأوروبي. ■

بقيادة بنوك "الأهلي" و"فيصل الإسلامي" و"الوطني المصري"

"فورة" صناديق استثمار في السوق المصرية

القاهرة - الاقتصاد والأعمال

يمكن اعتباره "فورة" إنشاء صناديق استثمارية جديدة، وهي "فورة" تقودها بنوك كبيرة، في مقدمها البنك الأهلي المصري الذي يستعد لإطلاق صندوقين، الأول صندوق عملاق برأس مال 5 مليارات جنيه، المدفوع منه 1,5 مليار جنيه، ويشارك "الأهلي" في إطلاق الصندوق شركة مصر للتأمين، وتقرر إسناد إدارته لإحدى الشركات الأجنبية المحترفة.

بدأت سوق المال المصرية تشهد في الفترة الأخيرة تأسيس وإطلاق المزيد من صناديق الاستثمار، استجابة لتلبية احتياجات السوق الساعية إلى تعظيم دور المؤسسات على حساب دور المستثمرين الأفراد. فعلى مدى الأسابيع القليلة الماضية شهدت السوق ما

الصاديق المتوازنة حيث من المقرر أن يوزع استثماراته بنسبة 60 في المئة لأدوات الدخل الثابت و40 في المئة للأسهم الشركات. ويتم توزيع أرباح الصندوق سنوياً بنسبة 90 في المئة، ويجوز له توزيع وثائق مجانية إذا تجاوزت القيمة الاستردادية للوثائق ضعف قيمتها الاسمية.

ويوضح عبد الفتاح أن الصندوق يسمح للمكتتبين استرداد الوثائق مرة واحدة أسبوعياً على أساس نصيب المستثمر في صافي أصول الصندوق في نهاية عمل الأسبوع السابق للاسترداد، في حين يسترد المكتتب الذي يحتفظ بالوثائق المملوكة له في نهاية السنة الخامسة، وتشمل القيمة الاسمية للوثيقة بالإضافة إلى العائد الحق.

في موازاة هذه "الفورة" لتأسيس الصناديق الاستثمارية التي تقودها المصارف المصرية الكبيرة، تجري إجراءات حديثة لتأسيس شركات جديدة تعمل في نشاط إدارة الصناديق.

وفي هذا الإطار، حصلت شركة الخليج العربي لصناديق الاستثمار على موافقة هيئة سوق المال، وهي شركة يبلغ رأس مالها 100 مليون جنيه، وتديرها شركة برايم لإدارة الصناديق.

ويتملك رأس مال الشركة الجديدة بالكامل مستثمرون سعوديون، وهي بمثابة صندوق مغلق قيد تداول وثائقه في البورصة المصرية وي طرح عدة إصدارات على فترات مختلفة وفقاً لزيادة جديدة في رأس المال، وسيلعب حجم الاستثمار 100 ألف مليون جنيه، وتراوح مدة الإصدار الواحد بين 5 و7 سنوات. ■

ويعتبر هذا الإجراء سابقة في السوق المصرية. وتدير الصندوق شركة التجاري الدولي لإدارة صناديق الاستثمار.

وفي هذا الإطار، يستعد صندوق بنك مصر الخامس الإسلامي لطرح نشرة الاكتتاب الخاصة به بعد حصوله على موافقة الهيئة العامة لسوق المال. ويبلغ رأس مال الصندوق 200 مليون جنيه ويهدف للاستثمار في الأسهم المصرية وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية، وتديره شركة H.C لإدارة الصناديق.

ومن جهته ينتظر البنك الأهلي سوسيته جنرال موافقة هيئة سوق المال على نشرة الاكتتاب الخاصة بصندوقه الاستثماري الأول، الذي يبلغ رأس ماله 100 مليون جنيه، وتتولى إدارته شركة ميريس. وهو صندوق نقدي يستهدف الاستثمار في أدوات الدخل الثابت.

زخم استثماري

وعلى خلفية هذا الزخم الاستثماري، شهدت عملية الاكتتاب في أول صندوق استثمار يطرحه البنك الوطني المصري، بعد زيادة رأس ماله، إقبالاً كبيراً، حيث من المتوقع أن يرتفع حجم الصندوق إلى 150 مليون جنيه، بزيادة 50 مليون جنيه عن رأس ماله المبدئي.

ويقول مدير قطاع الاستثمار في البنك الوطني المصري مجدي عبد الفتاح أنه تم تمديد فترة الاكتتاب لمدة أسبوعين إضافيين بناء على رغبة عدد من المؤسسات الخاصة والعامات التي طلبت الانتظار إلى حين توقيع موافقة مجالس إدارتها على الاكتتاب في الصندوق. وينتمي الصندوق إلى فئة

أما الصندوق الثاني فهو صندوق "الجواز"، حيث يعكف البنك الأهلي حالياً على إعداد نشرة الاكتتاب الخاص به، ويبلغ رأس ماله 100 مليون جنيه، وتديره شركة الأهلي لإدارة صناديق الاستثمار. ومن المقرر أن يقوم الصندوق الجديد بتوزيع 60 في المئة من أرباحه الفعلية في صورة مجموعة من الجوائز على مدى ثلاث فترات في العام، وتراوح قيمة هذه الجوائز بين 50 ألف جنيه كحد أدنى، و1 مليون جنيه كحد أقصى.

ويعد استثمار بنسبة 40 في المئة للتبعية من الأرباح، حسب العضو المنتدب لشركة الأهلي لإدارة صناديق الاستثمار عصام خليفة، حيث تضاف إلي قيمة الوثائق داخل الصندوق، ويبلغ سعر الوثيقة 10 جنيهات. ويسعى البنك من وراء خفض سعر الوثيقة إلى جذب أكبر عدد ممكن من المستثمرين حيث من المقرر أن يوزع الصندوق استثماراته بين أدوات الدخل الثابت بنسبة 40 في المئة و60 في المئة للأسهم.

صندوق مشترك

وفي الوقت نفسه يطرح مصرفاً "فيصل الإسلامي" والتجاري الدولي -صندوقاً مشتركاً مطلع شهر سبتمبر المقبل، من خلال عملية اكتتاب عام، حيث يصل رأس المال المبدئي للصندوق إلى 100 مليون جنيه، وسعر الوثيقة 100 جنيه. وتختوِّز استثمارات الصندوق على أسهم الشركات المصرية وفقاً لحدودات لجنة الشريعة الإسلامية في بنك فيصل الإسلامي، ويتيح الصندوق الجديد حرية الاكتتاب والاسترداد وشراء الوثائق عبر المصرفين.



الإتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية

منظمة أصحاب العمل التونسية



من أجل
شراكة بلا حدود

الإتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية

موقع وab <http://www.utica.org.tn> ، البريد الإلكتروني ، utica@utica.org.tn
103 ، شارع الحرية ، 1002 تونس - البليديير - الهاتف 780366 - التلكس 18982 ت ن - الفاكس 782143

رئيس مجموعة الفاضل: سورية مرشحة لاستقطاب المزيد من الاستثمارات؛ ولكن ...

دمشق - الاقتصاد والأعمال



أديب الفاضل

انطلاقته الأولى كانت من بيروت في العام 1966 في قطاع التجارة، وفي العام 1970، انتقل إلى عالم الاستثمار، فدخل في ألمانيا شريكاً مؤسساً لشركة H.U.MOERSCH.JMBH المتخصصة بالنفط ومشقاته، وفي باريس، أسس مجموعة كومينو برنارد للإنشاءات والبناء، ومن خلالها توسعت نشاطاته لتشمل مشاريع بناء في أوروبا الشرقية وشمال أفريقيا.

وبعد هذا التوسع العالمي، قرر رجل الأعمال السوري أديب الفاضل في العام 1992 العودة إلى دمشق ليبدأ أولى استثماراته في بلده. عن هذه التجربة وأفاقها يتحدث رئيس مجلس إدارة مجموعة الفاضل.

■ ما هي أبرز الأنشطة التي تقوم بها مجموعة الفاضل في سورية تحديداً؟

□ تملك مجموعة الفاضل عدداً من الشركات في سورية وتديرها، وفي الوقت نفسه هي شريك في العديد من الشركات والمؤسسات العالية. ومن شركات المجموعة في سورية، شركة بيلدز المتخصصة بالبناء والتعهدات وبتجهيز المطارات. وللمجموعة اهتمام أيضاً في مجال البيئة، فأسست شركتين هما: "الاستشاريون للتنمية السدامة" و"إيخر كلين"، ويعمل فيهما مجموعة من خبراء البيئة والتنمية السدامة.

■ وماذا عن استثمارات المجموعة في الخارج؟

□ أسست مجموعتنا هذا العام مؤسسة مالية لإدارة الأموال في جنيف - سويسرا هي ALFA GENERATION بمشاركة مصرفي سويسري، وتملك مجموعتنا 80 في المئة من رأس مالها. ومجموعة الفاضل شريك أيضاً في شركة فرانس تليكوم كلوب كاست الفرنسية - قسم الشرق الأوسط، وهي

شركة رائدة عالمياً في تقديم خدمات الأقماع الصناعية، ولها مكتب في بيروت مسؤول عن منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ويتعامل مع عدد جيد من الفضائيات العربية.

■ في العام 1992 قررتم العودة إلى سورية لبدء نشاطاتكم الاقتصادية فيها، ما الدوافع وراء هذه الخطوة؟

□ يتراوح 60 في المئة من نشاط مجموعتنا حالياً في السوق السورية، وهي توظف رأس مال لا بأس به كاستثمارات تدارة في هذه السوق. واعتقد أن جذب الأموال إلى أي بلد يحتاج إلى ثلاثة عوامل: الأول، النظام المصرفي الناجح الذي يؤمن إدارة المال المخصص للاستثمار، والثاني، وجود شركات التأمين التي تخفف مخاطر الاستثمار، والعامل الثالث هو القوانين التي تضمن استثمار هذه الأموال بشكل مربح.

■ هل تتوفر في سورية هذه العوامل، أم أن الحكومة لا تزال بحاجة إلى خطوات أخرى لتطوير المناخ الاستثماري؟
□ أصدرت الحكومة السورية خلال

السنوات الأخيرة مجموعة من القوانين والقرارات الاقتصادية الجيدة، لكن هذه القوانين لم تكن برأيي متكاملة. فنحن بحاجة إلى دراسة أعمق وأوفى لعناصر الاقتصاد السوري من قبل أكاديميين وخبراء اقتصاديين، وللخروج بقوانين متكاملة تصدر ويتم مراقبة تنفيذها. وفي حال عدم فاعلية هذه القوانين نسحبها ونعدل أو يتم إلغاؤها حتى تتلاءم مع متطلبات اقتصاد السوق الذي تسعى سورية إلى تطبيقه. فالقوانين ليست نصوصاً مقدسة لذلك يجب أن نتعامل معها بمرونة عالية.

■ على الرغم من الظروف السياسية المحيطة، تشهد سورية إقبالاً كبيراً من الاستثمارات الخارجية، ولا سيما الخليجية منها، هل سورية برأيك مرشحة للاستمرار في استقطاب مثل هذه الرساميل؟

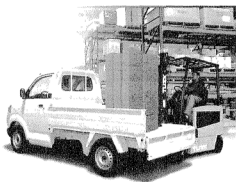
□ لا شك أن مناخ الاستثمار السوري شهد تحسناً كبيراً في السنوات الأخيرة، وساهم ذلك في جذب الاستثمارات الخارجية إلى سورية. لكنني أرى أن أبرز ما تعاني منه سورية هو نقص في الكوادر البشرية المؤهلة للعمل في القطاعات الاقتصادية المختلفة، وهذا ما يضر الشركات الكبيرة والمصارف. إن استخدام كوادر من الخارج، كما أُنشئ بضرورة التخلص من البيروقراطية والعمل بشفافية أكبر وتشجيع المنافسة. وأستطيع التأكيد أن سورية مرشحة لاستقطاب الرساميل العربية والأجنبية لاسيما إذا استطاعت تطوير السلطة القضائية وتطوير النظام المصرفي وشركات التأمين، وهذا ما بدأت به الحكومة باعتباره الدرع الحامي للاستثمارات في أي مكان من عائلنا المعاصر.

■ ما هي أبرز مشاريعكم المستقبلية؟
□ المشاريع التي ننهيها كما هي المصوح. وتدرس مجموعة الفاضل حالياً إقامة عدد من المشاريع بعضها سياحي، ولهذا الغرض أسستنا شركة سورية - لبنانية مختصة بإدارة الفنادق، كما تقدمنا بمشروع لتأسيس شركة تأمين مع كبار شركات العالم في هذا المجال كشركة ALLIANCE وشركة SNA اللبنانية (الشركة الوطنية للضمان). كما تقوم مجموعتنا بتوسيع نشاطاتها في مجال البثوث من خلال تأسيس شركة سورية - سعودية مشتركة لتعبيل وطمر النفايات الطبية باعتبارها إحدى النفايات الخطرة، وهذا المشروع سيقام وفق أحكام القانون رقم 10، وبشراكة مع شركة سيبكو السعودية التي يملكها الأمير خالد بن عبد الله بن عبد العزيز. ■

سوزوكي بك أب الجديد ما تتخيل كم يتحمل



كاري بك أب ١.٦



صُمم خصيصاً
ليناسب جميع المهمات:

- مساحة عريضة ومسطحة
- قابلة للفتح من كل الجوانب
- عملية داخل المدينة
- مثالية لجميع الحمولات
- اقتصادية في استهلاك الوقود

الآن يمكنك استبدال سيارتك القديمة بسوزوكي جديدة

سوزوكي السعودية

عضو مجموعة تايما

٨٠٠٢٤٤٠٢٣٣



حمد التركيت

رئيس إيكويت: البتروكيميائيات الكويتية على مشارف الفورة

الكويت - عاصم العبيني

(Dow Chemical)،
وتعكس تجربة
"إيكويت" قدرة
القطاع الخاص

الكويتي على لعب دور ريادي على صعيد الصناعة البتروكيميائية، لاسيما مع رفع مساهمته فيها من 10 إلى 15 في المئة من خلال شركتي "القرين لصناعة الكيماويات البترولية" وشركة بوبيان للبتروكيماويات. وتنتظر الشركة انتهاء الدراسة التي تقوم بإعدادها مؤسسة البترول الكويتية حول اكتشافات الغاز الطبيعي في الكويت وكمية الاستهلاك المحلية والفائض من ذلك الغاز لوضع خططها لتطوير الإنتاج، كما يقول الرئيس التنفيذي لشركة إيكويت حمد التركيت، خصوصاً وأنّ الغاز الطبيعي يشكل عصب الصناعة البتروكيميائية.

تواكب شركة إيكويت للبتروكيماويات ارتفاع الطلب العالمي على المنتجات البتروكيميائية باستثمار أكثر من 2,5 مليار دولار لتوسعة وحدات الإنتاج القائمة وإضافة وحدات جديدة، من خلال مشروع الأوليفينات الذي اقّره المجلس الأعلى للبترول في العام 2004. كما أنّ النجاح الذي حققته الشركة من خلال مشروع إيكويت دفع الشريك الرئيسي شركة صناعة الكيماويات البترولية (PIC) إلى تكليف شركة إيكويت بإدارة مشروع العطريات الذي سيبدأ الإنتاج بداية العام 2009. ومن المتوقع أن تحقق الشركة قفزة نوعية في مجال الصناعة البتروكيميائية بعد الانتهاء من مشروع التوسعة في العام 2008، مستفيدة من خبرتها الطويلة التي اكتسبتها على مدى السنوات الماضية ودعم شريكها الاستراتيجي "داو كيميكال"

ومن المتوقع أن يتراوح حجم الاستثمارات بين 2,5 إلى 3 مليارات دولار، تمّ توفير النسبة الأكبر من خلال قرض يمتد لمدة 14 سنة، على أن يبدأ التسديد بعد فترة التشغيل المتوقعة بين نهاية العام 2008 وبداية 2009، هذا بالإضافة إلى أن شركة إيكويت ستلعب دور المشغل لمشروع العطريات الذي تساهم فيه كل من شركة صناعة الكيماويات البترولية وشركة القرين لصناعة الكيماويات البترولية.

أما عن المؤشرات التي اعتُمدت لإقرار التوسعة، فيشير التركيت إلى أن الصناعة البتروكيميائية على مستوى العالم تشهد نمواً سنوياً يتراوح بين 6 إلى 8 في المئة، وذلك نتيجة تطور الناتج المحلي القومي (GDP) للدول وزيادة استهلاك المواد البلاستيكية، هذا بالإضافة إلى انخفاض حجم الاستثمارات في أوروبا في القطاع البتروكيميائي نتيجة ارتفاع أسعار اللقيم من الغاز، والتحول المتوقع لكل من الولايات المتحدة الأميركية والهند من دول مصدرة إلى مستوردة، مما يفرض على الدول المنتجة

غلايكول كمادة سائلة في صناعة "البوليستر"، فيما يُستعمل "البولي إيثيلين" في الصناعات البلاستيكية بمختلف أنواعها.

جدوى التوسعة

ويضيف التركيت إن النجاح الذي حققته شركة إيكويت دفع الحكومة إلى وضع استراتيجية لتوسيع نشاطها وزيادة عدد وحدات الإنتاج من خلال مشروع الأوليفينات، مع رفع نسبة مساهمة القطاع الخاص الكويتي من 10 إلى 15 في المئة من خلال بيع نسبة 5 في المئة من أسهم شركة إيكويت إلى شركة القرين لصناعة الكيماويات البترولية، حيث تسعى الشركة من خلال مشروع التوسعة إلى مضاعفة الطاقة الإنتاجية عبر إضافة خطي إنتاج إلى الخطين القائمين حالياً. وتساهم التوسعة في إضافة 850 ألف طن من "الإيثيلين" و600 ألف طن من "الإيثيلين غلايكول" و300 ألف طن من "البولي إيثيلين" و500 ألف طن من "الستايرين"، ما يساهم في رفع كمية الإنتاج الإجمالية للمجمّع إلى نحو 5 ملايين طن.

يوضح التركيت أن شركة إيكويت جسدت منذ انطلاقتها في العام 1997 التجربة الأولى للمستثمر الأجنبي في القطاع النفطي كاستثمار مباشر تفوق نسبته 40 في المئة، كما أنها جسدت التعاون بين القطاع العام والخاص، حيث ساهم فيها القطاع الخاص من خلال شركة بوبيان للبتروكيماويات بنسبة 10 في المئة، في حين ساهم القطاع العام ممثلاً بشركة صناعة الكيماويات البترولية بنسبة 45 في المئة، أما شركة داو كيميكال فساهمت بنسبة 45 في المئة الباقية. وانطلقت الشركة برأس مال 2 مليار دولار، وفرّ للمساهمين 45 في المئة منه، بينما تمّ توفير النسبة المتبقية من خلال قرض بقيمة 1,2 مليار دولار، إلا أن تطور عمل الشركة جعلها تحقق أرباحاً منذ العام 2001، حيث تمّ استرجاع كامل رأس المال المستثمر في العام الماضي 2005.

ولمحت التركيت إلى أن إنتاج الشركة يتركز على تحويل مادة "الإيثيلين" إلى "إيثيلين غلايكول" و"بولي إيثيلين"، حيث يُستخدم خط الإنتاج الأول أي "الإيثيلين

والصدرة للنظ والغاز في المنطقة السعي إلى مواكبة ارتفاع الطلب العالمي للتزويد، وضخ المزيد من الاستثمارات في قطاع البتروكيماويات.

تأطير المعرفة

أما بالنسبة لأهمية وجود "داو كميكال" كشريك استراتيجي ومستثمر أجنبي، فيوضح الشركتين أن التعاون يهدف إلى الاستفادة من الخبرة الطويلة لـ "داو كميكال" في مجالات عدة، كتطوير الإنتاج والمنتجات الطبيعية وكمية الاستهلاك المحلية وكمية الغاز المتاحة للاستثمار في الصناعة البتروكيماوية مستقبلاً.

وعن دور الشركة في مشروع المدينة الصناعية التي أطلقها وزير الطاقة السابق الشيخ أحمد الفهد الصباح، يوضح الرئيس التنفيذي أن المشاريع التي سيتم تطويرها في المنطقة المقترحة تعتمد بشكل رئيسي على منتجات الشركة، وتأتي فكرة هذه المصانع من منطلق الاستفادة من مخزجات مصانع شركة إيكويت في إقامة صناعات تحويلية للتصدير أو التسويق المحلي.

مؤوقات التصدير

لعل التحدي الأبرز أمام الشركات البتروكيماوية في المنطقة بما فيها "إيكويت" هي تلك المتعلقة بتصدير الإنتاج، ويفصح الشركتين أن عوامل عدة تتحكم في عمليات التصدير أبرزها أن الطلب العالمي على المنتجات البتروكيماوية مرتبط بشركات الشحن التي تركز أعمالها في الأسواق التي توفر أكبر كمية مخصصة للتصدير، كما أن الاستثمار في مجال الحاويات وناقلات المواد الكيميائية ما زال محدوداً، إضافة إلى أن عدم تهيئة موانئ قادرة على استقبال الناقلات الضخمة بكافة أحجامها وعدم إقرار التسهيلات الجمركية وغيرها إلا في منطقة جبل علي وسلطنة عُمان ساهم في تركيز النشاط التجاري البحري فيها، ما أدى إلى ازدياد في تلك الموانئ لعدم قدرتها على استيعاب الحركة التجارية على مستوى المنطقة، وهذا يفرض تطوير موانئ جديدة بمواصفات عالية تساهم في التخفيف من حدة المشاكل الناتجة عن عمليات التصدير. ومع ذلك، فإن "إيكويت" تسعى إلى تجاوز هذه العقبات عن طريق برامج عدم توصيل المنتجات بالكامل في الوقت المحدد أي على ما يُعرف بنظام (on time in full) وذلك عن طريق الاستعانة بالخبرات والبرامج العتمة، حيث ساهمت هذه الخطوات في تجاوز مشاكل التصدير بنسبة 95 في المئة. أما عن الأسواق التي تستهدفها

"إيكويت"، فيقول الشركتين أن أسواق آسيا تستهلك نسبة 65 في المئة من كمية الإنتاج، وتأتي السوق الصينية في صدارة هذه الأسواق حيث تستهلك نسبة 40 في المئة من الكمية التي تستوعبها الأسواق الآسيوية، في حين أن النسبة المتبقية تتوزع بين أسواق الشرق الأوسط وأوروبا حيث تستهلك هذه الأخيرة نسبة 20 في المئة من الإنتاج، وباتي تنوع الأسواق بهدف توزيع المخاطر، حيث ساهمت هذه السياسة في تسويق كامل كمية الإنتاج حتى في ظل الهبوط الذي عرفته أسعار البتروكيماويات قبل سنوات عدة.

القيادة الشابة

يقول الشركتين إن الشركة تختصر باهتمامها بالعنصر البشري وتطوره، حيث اعتمدت منذ تأسيسها خطة تطوير كوادرها البشرية أتت إلى تأهيل العديد من الكوادر المحلية التي تقوم بإدارة الشركة حالياً، كما اعتمدت خطة يجري تنفيذها حالياً لتطوير القيادات الشابة، مما يؤهل هذه الكوادر لإدارة مصانع الشركة مع انتهاء مراحل التوسعة بداية العام 2009، كما يتم تنفيذ خطة أخرى لتطوير قدرات الكوادر من خلال إرسالهم للعمل والتدريب في مصانع شركة داو كميكال وذلك ضمن برنامج يمتد لغاية سنتين، لافتاً إلى أن نسبة الموظفين الكويتيين في الشركة تصل إلى نحو 55 في المئة من إجمالي الموظفين، "وهي نسبة مرتفعة بالنظر إلى مشاركة القطاع الخاص ووجود مستثمر أجنبي، مما يعكس كفاءة الكوادر البشرية المتخصصة وقدرتها الإدارية على تطوير مهاراتهم".

القطاع الخاص

بالنسبة لأهمية القطاع الخاص خصوصاً في ظل توجه الحكومة الكويتية إلى منه دور أكبر في القطاع النفطي والصناعة البتروكيماوية، يرى الشركتين أن القطاع الخاص يملك مقومات النجاح في أي مشروع استثماري، ومن المتوقع أن يلعب دوراً رئيسياً في المستقبل خصوصاً أن لديه القدرة على استثمار الأموال واستقطاب الشركات الأجنبية ومرونة اتخاذ القرارات، وتعد تجربة القطاع الخاص وبوره في شركة إيكويت خير دليل على قدرة القطاع الخاص على تطوير وإدارة المشاريع بكفاءة عالية. وضع رؤية متكاملة لتعديلكوادر دورها كمركز مالي ريادي على مستوى المنطقة وتشجيع الاستثمارات الأجنبية خصوصاً في ظل القومات الطبيعية التي تتمتع بها. ■

حسم الغاز

يعتبر الشركتين أن اكتشاف كميات جديدة من الغاز الطبيعي في الكويت سيساهم في تطوير الصناعة البتروكيماوية الوطنية، خصوصاً مع الخبرة التي اكتسبتها "إيكويت" على مدى السنوات الماضية، حيث تقوم مؤسسة البترول الكويتية (KPC) بإعداد دراسة دقيقة لتحديد الكميات المكتشفة بدقة، لاسيما وأن العديد من القطاعات تعتمد على الغاز الطبيعي كمحطات توليد الطاقة الكهربائية،



ميشال صعب:

بي دبليو سي لوجيستيكس تطلق خدمة الشحن السريع

الكويت - الاقتصاد والأعمال

تستمر شركة بي دبليو سي لوجيستكس (PWC Logistcs) في تطبيق ستراتييجيتها التوسعية التي أطلقتها في العام 2003، والتي جاءت بعد النمو الكبير الذي شهدته أعمال الشركة. وباتت الشركة حالياً شركة عالمية تعمل وتنافس في أكثر من 100 دولة، وقامت بالاستحواذ على ثلاث شركات، هي شركة جيو لوجيستكس (Geologists) المتخصصة في الشحن الجوي في كاليفورنيا، وشركة ترانس أوسيانيك (Transoceanic Shipping) في تكساس والخاصة في تجهيز المنشآت الصناعية والبتروكيميائية و المناجم، بالإضافة الى شركة ترانس لينك في سنغافورة المتخصصة في توفير خدمات المعارض.

وفي سياق مواكبتها للنمو الاقتصادي الذي تشهده المنطقة وارتفاع الطلب على الخدمات المتنوعة أطلقت الشركة خدمة الشحن السريع في منطقة الشرق الأوسط كما يوضح مدير العام في الكويت ميشال صعب لـ "الاقتصاد والأعمال".

المجال الخدماتي في الوقت نفسه.

الشحن السريع

تمكنت الشركة خلال فترة وجيزة من معرفة متطلبات السوق وتوفير الخدمات له، حيث أطلقت خدمة الشحن السريع. وعن الأسباب التي دفعت الى توفير هذه الخدمة يوضح صعب "هناك عدة عوامل دفعت بي دبليو سي الى إطلاق خدمة الشحن السريع أبرزها حاجة المنطقة الملحة الى هذا النوع من الخدمات في ظل النمو الاقتصادي الذي تشهده وارتفاع حجم الصادرات الى منطقة الشرق الأوسط والخليج، ارتفاع الطلب على هذا النوع من الخدمات سواء من الشركات المحلية أو العالمية العاملة في المنطقة خصوصاً وأن بعض البضائع لا يمكن نقلها عبر الشحن الجوي، واتخذت الشركة من منطقة جبل علي في إمارة دبي مركزاً إقليمياً لخدماتها اللوجستية.

ويضيف ميشال صعب أن بي دبليو سي تملك أفضلية على سواها من الشركات العالمية الموجودة في المنطقة فهي أول لديها خبرة طويلة في الأسواق وتملك أسطولاً كبيراً يضم نحو 900,3 شاحنة وناقلة ورافعات مسطحة وشاحنات مبردة وصهاريج تم

في المجال نفسه على مستوى المنطقة، ويضاهي فريق العمل التابع للشركة أكبر الشركات العالمية العاملة في المجال نفسه. ساهم تطور الشركة في كافة المجالات في اكتسابها الخبرة اللازمة لمواكبة تطورات الأسواق في المنطقة، واستمرت في الوقت نفسه في استكمال خطوات التوسع الذي بدأتها عام 2003، حيث استحوذت على شركة (Geologists) في كاليفورنيا الرائدة في إدارة الشحن وهي تحتل المرتبة 14 عالمياً، كما تملك شركة (Trans-link) في سنغافورة وهي شركة متخصصة في مجال توفير الخدمات للمعارض، هذا بالإضافة الى شركة (Transoceanic Shipping) المتخصصة في تجهيز المنشآت الصناعية والبتروكيميائية، حيث مكنت هذه الخطوات بي دبليو سي من التوسع جغرافياً وفي



انتقال "بي دبليو سي" الى العالمية
شجع الشركات المحلية لاكتشاف
"عالم النقل اللوجستي"



يقول ميشال صعب أن العام 2003 شكل نقطة الانطلاق بالنسبة للشركة في خطة التوسع، حيث وضعت خطة عمل متكاملة للعمل على مستوى منطقة الشرق الأوسط، مشيراً الى توقيع عقود ضخمة كان أبرزها عقد بقيمة 14 مليار دولار مع الجيش الأميركي، ويضيف أن التحولات الاقتصادية التي شهدها العالم تفرض على الشركات التحول من المحلية والإقليمية الى العالمية ويأتي في مقدمتها الشركات التي توفر الخدمات اللوجيستية. ويشير الى فان بي دبليو سي قامت بتطوير شبكة أعمالها وتوسع على الصعيدين الجغرافي والخدمي حيث ارتفع عدد العاملين، من 420 الى 17 ألف موظف يتواجدون في أكثر من 100 دولة على مستوى العالم تضم 450 مكتب للشركة، حيث ساهمت الرؤية التي تبنتها إدارة الشركة في تحقيق هذا التطور الكبير.

ويضيف صعب أنه في ظل هذه التحولات الاقتصادية كان لابد للشركة من أن تعمل على تطوير كوابرها التشغيلية والاستعانة بكوادر عالمية متخصصة لتواكب مسيرة التطور الذي تشهده، وهو ما شكل قيمة مضافة للشركة ميزها عن الشركات العاملة

ضخمة لمواكبة التطورات العالمية ولاسيما التكنولوجية، حيث طورت الشركة نظام "مايكروكلير" للتخليص الجمركي بما يتناسب وطبيعة أعمال الشحن وما تتطلبه من سرعة في الإجراءات، وهو نظام خاص بالشركة توفره لنحو 30 دولة. وتعد دبي دبلوي سي الشركة الأولى من نوعها على مستوى العالم التي تطور مثل هذا النظام، وهي تسعى من خلاله إلى تعميم خبرتها على كافة المنافذ البرية والبحرية في المنطقة، ورغم الأنظمة المتطورة التي تسعى إلى توفيرها الشركة فإن العوائق الجمركية في منطقة الشرق الأوسط تقف عائقاً أمام سهولة انسياب السلع وما تتطلبه التجارة بشكل عام من سرعة في المعاملات.

التوجهات المستقبلية

أما عن التوجهات المستقبلية للشركة يوضح صعب أن منطقة الشرق الأوسط في ظل النمو الاقتصادي الذي تشهده، له الأولوية بالنسبة للشركة، ولكنها في الوقت نفسه وضعت مخططاً للتوسع نحو الأسواق الآسيوية لاسيما الهند والصين التي تشهد نسبة نمو اقتصادي تبلغ 9 في المئة، هذا بالإضافة إلى سوق باكستان، كما أن الشركة خصصت فريق عمل في أميركا لتطوير أعمال الشركة. ■

الأولوية لمنطقة الشرق الأوسط وخطة توسع طموحة في آسيا وأميركا

لتوفير خدمات الشحن السريع إلى أوروبا.

مقومات النجاح

كرست دبي دبلوي سي نفسها كواحدة من أبرز الشركات التي انتقلت إلى مرحلة العالمية على الرغم مما يتطلبه هذا القطاع من خبرة وملاءة مالية، ما دفع العديد من الشركات المحلية إلى محاولة اكتشاف "عالم النقل اللوجستي" ويرد صعب النجاح الذي عرفته الشركة إلى عدة مقومات، والتي تظهر من خلال المقارنة مع الشركات العالمية أو المحلية العاملة في المجال نفسه، فالشركات العالمية لم توظف استثمارات على شكل أصول ثابتة في المنطقة بحجم الاستثمارات التي وظفتها دبي دبلوي سي والامر نفسه ينطبق على المعدات ووسائل النقل. أما بالنسبة للشركات المحلية فتبقى الملاءة المالية هي العامل المؤثر الأول خصوصاً وأن هذا القطاع يتطلب استثمارات

تجهيزها بنظام تعقب الناقلات (AVL) والذي يستعمل تقنية GPS ويوفر معلومات دقيقة وآنية عن موقع الشاحنات. ومن مزايا هذه الخدمة أنها أقل كلفة من الشحن الجوي ومدة إيصال البضائع من خلالها مماثلة لتلك التي تتم عن طريق الشحن الجوي، علماً أن دبي دبلوي سي تملك شبكة مخازن بمساحة تبلغ أكثر من مليون متر مربع تتوزع بين دبي، الأردن، قطر، البحرين، السعودية، الكويت، لبنان وسلطنة عمان، يتم من خلالها توفير مجموعة متكاملة من خدمات التخزين والتوزيع حيث تتم كافة العمليات بواسطة استخدام التقنيات التكنولوجية المتطورة كنظام إدارة المخازن (WMS Exceed).

وعن تفاصيل خدمة النقل السريع يوضح صعب أنها تشمل نوعين من العمليات الأول يتضمن نقل البضائع من دبي إلى كافة دول الشرق الأوسط حيث يتم تسليمها إلى التاجر مع القيام بكافة المعاملات الجمركية وسواها، أما النوع الثاني فيشمل نقل البضائع من مطار إلى مطار آخر (Bond To Bond Transfer) حيث يتم تسليم البضائع في المنطقة الحرة، ويوضح أن دبي دبلوي سي وضعت مخططاً لربط الشرق الأوسط بأوروبا حيث من المتوقع أن يتم استخدام نحو 200 شاحنة



أسطول حديث وضخم

بيان الدخل عن الفترتين المنتهيتين في ٣٠ حزيران (يونيو) ٢٠٠٥ و ٢٠٠٦

(بالآلاف الدولارات الأمريكية)		
٢٠٠٥	٢٠٠٦	
٥٩٩ ٤١٧	٨٢١ ٥٥٥	الإيرادات
٢٠٥ ٥٠٩	١٦١ ٩٢٢	فوائد دائنة
٢٢٢ ٩٠٨	٢٢٢ ٩٢٢	بازل، فوائد مدينة
٩٠ ٧٨٦	٩٢ ٧٥٧	سابع إيراد الفوائد
٦١٤ ٦٨٤	٤١٥ ٤٠٠	سابع إيراد الفوائد والموصلات
٢١ ٥٢٠	٢٢ ٢٠٧	فروقات العملات الأجنبية
٢ ١٥٦	٢٨٨	أرباح موجودات مالية للتجارة
٢٩ ٧٨٨	٢١ ٢١١	أرباح موجودات مالية متوفرة للبيع
١٠٨ ١٨١	١٥٢ ٢٤١	حصة البنك من أرباح شركات حليفة
٢٧ ٧٥١	٢٢ ٢٧٨	إيرادات أخرى
٥١٨ ٩٢٢	٦٨٤ ٧٤٦	سابع الإيرادات
		المسؤوليات
١٢٢ ٦٢٩	١٢٤ ٢٥٨	تفقات الموظفين
٤١ ٥٥٥	١٠٩ ٦٣٥	مصاريف أخرى
١٧ ٠٧٦	٢٠ ٧٨٢	إستهلاكات وإطفاءات
٢٠ ٤١٦	(٢٠ ٧٠٠)	مخصص دئى شهلات للتأمين مباشرة
١ ٨٧١	٢٢٥	مخصص دئى استثمارات مشتق بها لتاريخ الاستحقاق
١١ ٩٧٨	١ ٢٢٧	مخصصات متشعبة أخرى
١ ٠١١	٢ ٢٦٦	ربون مدمجة
١١٢ ٥٨٤	٦٦٨ ٥٢٧	مجموع المصروفات
٢٨٥ ٥٤٨	٤٢٦ ٥٠٧	الدخل قبل الضريبة
٥٢ ٧٠٠	٩٠ ٦٧٧	بازل ضريبة الدخل
٢٤١ ٨٤٨	٢٦٦ ٤٤٠	الدخل بعد الضريبة
		ربون إلى
٢٢٩ ٤١٢	٢٢٢ ٤٤١	مساهمي الشركة الأم
١ ٨٧٥	٢ ٤٤١	حقوق الأقلية
٢٤١ ٨٤٨	٢٦٦ ٤٤٠	دخل الفترة

الميزانية العامة كما في ٣٠ حزيران (يونيو) ٢٠٠٦ و ٢١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٥

(بالآلاف الدولارات الأمريكية)		
٢٠٠٥	٢٠٠٦	المزجودات
٢٠ ٢٢ ٢٥٧	٢ ٤٥٥ ٤٦٩	نقد وأرصدة لدى بنوك مركزية
٤ ٧٨١ ٦٧٠	٥ ٩٤٢ ٧٩٩	أرصدة لدى بنوك ومؤسسات مصرفية
٤٨٩ ٩٧٢	١ ٠١١ ٩٤٤	إيرادات لدى بنوك ومؤسسات مصرفية
١ ٣١٧ ٨٠٢	١ ٢٧١ ٢٠١	موجودات مالية للتجارة
١١ ٧٢٥ ٢٤٥	١٢ ٦٨٢ ٠٠١	تسهيلات الائتمانية مباشرة - سابع
٢ ٩٦١ ٤٦٦	٢ ٥١٩ ٤٦٧	موجودات مالية متوفرة للبيع
١ ٢٢٠ ٠٧٦	١ ٧٢٨ ٥١٤	إستثمارات مشتق بها لتاريخ الاستحقاق - سابع
٨٢٥ ٤٠١	٩٤٢ ١٩٢	استثمارات في شركات حليفة
٢٢٢ ٢٥٧	٢٨١ ٢١٩	موجودات ثابتة - سابع
٦٢٢ ٩٤٥	٧٨٩ ١٥٩	موجودات أخرى
١٨ ٢٠٢	٢٠ ٢٠٦	موجودات ضريبية مؤجلة
٢٧ ٤٨٤ ٥٠٤	٢٩ ٧٩٤ ٧٠٢	مجموع الموجودات
٩ ٧٨٨ ٤٤١	١١ ٩٢٢ ٤٨٥	تهدات مقابل كالات وإعاضات وكميات مقبولة (له مقابل)
٢٧ ٤٦٢ ٥٤٥	٤١ ٧٩٤ ١٨٧	المجموع

(بالآلاف الدولارات الأمريكية)		
٢٠٠٥	٢٠٠٦	المطلوبات وحقوق المساهمين
٢ ١٨٧ ٤٦٨	٢ ٢١٢ ٤٦٩	ودائع بنوك ومؤسسات مصرفية
١٧ ٦٦٨ ٨٠٢	١٧ ٩٢٠ ٢٠٧	ودائع عملاء
١ ٦٦١ ٧٦٤	١ ٥٨٩ ٧٥٧	تأمينات نقدية
٥٢ ٩١٩	٧١ ٢١٧	أموال مشتركة
١٢٢ ١٢٥	١٥١ ١٦٥	مخصصات متشعبة
١٥١ ٦٦٦	١٢٢ ٠٥٢	مخصصات ضريبة الدخل
٧٤١ ٤٤٢	٧٧٢ ٥٤٥	مطلوبات أخرى
٢٥ ٢٧٩	١٧ ٦٠١	مطلوبات ضريبية مؤجلة
٢٢ ٥٩٩ ٦٣٥	٢٤ ٢٧٤ ٢٢٤	مجموع المطلوبات
٧٧١ ٠١٧	٥٢٥ ٠١٧	رأس المال المدفوع
-	١ ٢١٢ ٢٥٤	علاوة إصدار
-	(٤٨ ٥١٢)	أسهم خزينة
٢١٧ ١٥٥	٢١٧ ١٥٥	احتياطي قانوني
٤٨٧ ٤٠٢	٤٨٧ ٤٠٢	احتياطي احتياطي
١ ٥٤٠ ٦٥٢	١ ٥٤٠ ٦٥٢	احتياطي عام
٢٢١ ٩٦٢	٢١٦ ٢٥٧	احتياطي مخاطر مصرفية عامة
٦٦٥ ١٦٤	٦٦٢ ٨٠١	احتياطي لدى شركات حليفة
٢١ ٧٤٥	١٧ ٧٢١	فروقات ترجمة عملات أجنبية
٢١٦ ٠٠٨	١٠١ ٩٠٨	التغير التراكمي في القيمة العادلة - سابع
٨١ ٧١٠	٨٤ ٤٤٦	أرباح مدمجة
٨١ ٤٠٥	-	أرباح مشتركة أجنبية
-	٢٢٦ ٤٤٠	أرباح الفترة الحالية
٢ ٨٢٦ ٢٢٢	٥ ٥١٤ ٤٦١	مجموع حقوق المساهمين (الشركة الأم)
٤٨ ٧٦٦	٥٠ ٨٧٧	حقوق الأقلية
٢ ٨٨٥ ٠٧٩	٥ ٥٦٥ ٢٢٨	مجموع حقوق المساهمين
٢٧ ٤٨٤ ٥٠٤	٢٩ ٧٩٤ ٧٠٢	مجموع المطلوبات وحقوق المساهمين
٩ ٧٨٨ ٤٤١	١١ ٩٢٢ ٤٨٥	تهدات وإعاضات وكميات مقبولة (له مقابل)
٢٧ ٤٦٢ ٥٤٥	٤١ ٧٩٤ ١٨٧	المجموع

الشركات الشقيقة والتابعة والحليفة

نسبة الملكية	مجموعة البنك العربي
(ملوك) (بالآلاف الدولارات الأمريكية)	
٥١٠٠٠٠٠	البنك العربي (سويسرا) - زيوريخ، جنيف
٥١٠٠٠٠٠	البنك العربي استراتيجيا الجندود - سلسي
٥١٠٠٠٠٠	البنك العربي (القسم) ش.م. - فيينا
٥١٠٠٠٠٠	البنك العربي ش.م. - فرانكفورت
٥١٠٠٠٠٠	البنك العربي الإسلامي الدولي - عمان
٥١٠٠٠٠٠	الشركة العربية الوطنية للتأمين - عمان
٥١٠٠٠٠٠	مجموعة أطلس الإستثمارية - عمان
٥١٠٠٠٠٠	بنك أوروبا العربي - لندن
٥١٠٠٠٠٠	البنك العربي للأعمال ش.م.ج. - بيروت
٥١٠٠٠٠٠	البنك العربي للقراس - تونس
٥١٠٠٠٠٠	شركة إيجاز - دبي
٥١٠٠٠٠٠	البنك العربي الفلسطيني للاستثمار - رام الله
٥١٠٠٠٠٠	شركة النسر العربي للتأمين - عمان
٥١٠٠٠٠٠	بنك عمان العربي - دبي
٥١٠٠٠٠٠	البنك العربي سوديا - دمشق
٥١٠٠٠٠٠	البنك العربي الوطني - الرياض
٥١٠٠٠٠٠	شركة التأمين العربية - بيروت
٥١٠٠٠٠٠	شركة الألفية التجارية - بيروت

إلصاقاً بنة في أي من مراكزنا الرئيسية التالية:

عمان (١٣٨١١٠٠٠) (٩٦٠٠٠) - لبنان (٤١٠٠٠) (٩٧٠٠٠) القاهرة (٢٠٠٠) (٢٠٠٠) بيروت (١٣٨٠٠) (١٣٨٠٠)
 الفرقة (١٣٨٧٧٧٧) (٩٧٠٠) دبي (١٣٨٠٠) (٩٧٠٠) باريس (١٣٨٧٧٧٧) (٩٧٠٠) نيويورك (١٣٨٧٧٧٧) (٩٧٠٠)
 سيدني (١٣٨٧٧٧٧) (٩٧٠٠) فرانكفورت (١٣٨٧٧٧٧) (٩٧٠٠) رام الله (١٣٨٧٧٧٧) (٩٧٠٠) سلطانية (١٣٨٧٧٧٧) (٩٧٠٠)
 لندن (١٣٨٧٧٧٧) (٩٧٠٠) زيوريخ (١٣٨٧٧٧٧) (٩٧٠٠) فيينا (١٣٨٧٧٧٧) (٩٧٠٠) جنيف (١٣٨٧٧٧٧) (٩٧٠٠)

مجموعة البنك العربي



لبنان: تدابير استثنائية
لليون المؤسسات المتضررة

تتجه لجنة الرقابة على المصارف في لبنان إلى إجراء تعديلات استثنائية بالنسبة إلى تصنيف البنوك المؤسسات المصارف، انطلاقاً من الظروف الراهنة الناتجة عن العدوان الإسرائيلي على لبنان.

وهذه من هذه الإجراءات تسمح للمصارف بعدم أخذ مصاصات من ديون المستثمرين المتضررة، وتلعب أيضاً تصنيفها بنوعاً رديئة، وإعطائها فترة سماح تزيد أنها قد تصل إلى حدود ستة أسابيع. وسيستقر هذا التدبير في ضوء إعداد اللوائح من المؤسسات المتضررة وهو يهدف إلى معالجة ديون هذه المؤسسات من دون الإخلال بقواعد العمل المصرفي المعتادة.

"عودة سرادار" يملك
75 في المئة من "الأهلي السوداني"

تتابع الحكومة السودانية عملية خصخصة المصارف المملوكة من الحكومة كلياً أو جزئياً. وفي هذا الإطار تملك بنك عوده - سدادار 75 في المئة من البنك الأهلي السوداني الذي تبلغ موجوداته نحو 70 مليون دولار.

وجاءت عملية التملك من خلال إجراء تقييم للبنك وزيادة رأس المال التي خصصت لبنك عوده وسدادار نحو 53 مليون دولار. أما الـ 25 في المئة المتبقية من رأس المال فبقيت للمساهمين الحاليين في حين أن إدارة البنك أنيطت بالمساهم الأكبر كليا.

من جهة أخرى، تجري حالياً عملية بيع بنك النيلين وسط تنافس بين مصارف عربية عدة بينها مصارف لبنانية.

وفهم أن بعض الراغبين في الشراء يبدون تردداً حيال عدم وجود أسعار منطقية، نتيجة إضافة أعباء على رأس المال بصورة غير مبررة، ويبدو أن هذا الواقع قد يربح الحظ الأوفر لبنوك خليجية وفي مقدمها البنوك الإماراتية التي تتوسع في السودان بصورة ملحوظة.

المحتويات

108 البنك السعودي الهولندي يَبْذُرُ نشاطاته
110 المصارف اللبنانية في قبرص
114 بنك SBA في قبرص
116 الخليج للتمويل والاستثمار
118 المصرف التجاري السوري
120 أخبار مصرفية

السرية المصرفية

طرح مجدداً موضوع السرية المصرفية إثر الكشف عن برنامج اميركي سري، لرصد التحويلات المصرفية التي تدبر عبر مؤسسة "سيفت" التي تجاوزت الـ 11 ملياً عن عملية تحويل يومية حول العالم وتصل قيمتها إلى 2 تريليون دولار اميركي، ويمكن لهذا البرنامج ان يطلع العالم في 2001 في أعقاب أحداث 11 سبتمبر من متابعة التحويلات التي تستخدم في النظام للحصول على معلومات حول تمويل الإرهاب، ورغم تأكيد السلطات الأميركية ان هذا البرنامج يطال فقط العمليات التي تجريها اشخاص يشتبه في انهم على علاقة بتنظيمات ارهابية، ان ذلك لم يحد من تجديد الجدل حول حدود السرية المصرفية.

وفي الواقع فقد خرقت السرية المصرفية مراراً في سويسرا، وأعوام 1934-1941، لكن ذلك كان لغاية الكشف عن الأساس في العام 1944. إلا أن حرص سويسرا على الحفاظ معاملةات إجماعية، إلا أن حرص سويسرا على الحفاظ على مبدأ السرية المصرفية الذي يشكل إحدى الدعائم الرئيسية لنظامها المصرفي والعالي في ذات مؤخر إدخاله ضمن دستور البلاد، دفعها إلى تطوير مبدأ توضيحه ليصبح أكثر ملاءمة للتغيرات الكبيرة التي أثرت على الصناعة المصرفية في الأعوام الأخيرة، فمع التقدم الهائل في تكنولوجيا المعاملات والتجريب الواسع للأسواق المالية وتطور الطب على الخدمات الجائز، وتشدد الحكام القوانين التي تهدف إلى مكافحة المرائم المالية، وتحويل الإلزام، إزدادت الحاجة إلى الشفافية والتنظيم والرقابة على العمليات المصرفية. لذلك، طرحت سويسرا مبدأ وهي أن الهدف من السرية المصرفية هو حماية خصوصية العملاء وليس حماية المجرمين أو حتى المصارف نفسها، وهذا يترتب عليه الالتزام الكامل بمبادئ "الحيطة والحذر" (Due diligence) وبواقع "عرف عميلك" (Know Your Customer) فإذا تم التأكد من سلامة المعاملة المصرفية لعملاء المصرف وعدم خرقها لأي قوانين أو أحكام دولية، لم يعد عندئذ للمصارف الحفاظ على خصوصية التعامل مع عملائها. هذا الأمر جعل سويسرا تتمتع من الحفاظ على نظام السرية المصرفية مع تعديله ليتناسب مع المتطلبات الدولية المتطلبات المختلفة المرتبطة بالصناعة المالية المصرفية في العالم، ويُسْتَنْجَن من ذلك أن استعمارية في نظر خاص في العالم بد أن تأخذ في الاعتبار والمتطلبات والعباءة الدولية السائدة.

بعد مرور 80 عاماً على تأسيسه كيف ينوء "السعودي الهولندي" نشاطاته

الرياض - طارق زهران

التجارية الهولندية، وأعطى السعودي الهولندي هذه المناسبة بعداً إضافياً بإطلاق شعار جديد له يعكس هوية البنك، كمصرف سعودي له شراكة استراتيجية مع أحد المصارف الرئيسية في العالم وهو بنك "إي بي إن أمرو".

يحتفل البنك السعودي الهولندي خلال العام الحالي بمرور 80 سنة على تأسيسه، وكان قد بدأ نشاطه في المملكة العربية السعودية في العام 1926 تحت مسمى الشركة

السعودي الهولندي، قراراً استراتيجية، بالتحول إلى لاعب نشط في قطاع صيرفة الأفراد، من خلال التركيز على خدمة مجموعة محددة من الأفراد متمثلة بفئة كبار العملاء وهو ما يتناسب مع خبرة البنك في قطاع الشركات.

انطلاقاً من تلك الاستراتيجية جهز البنك السعودي الهولندي البنية التحتية بمضامينها البشرية والتقنية للانطلاق في هذا القطاع، وقام العام 2003 بإطلاق خدمة فائز غوخ لخدمة أصحاب الثروات الذين يتراوح حسابهم المصرفي ما بين 500 ألف و50 مليون ريال.

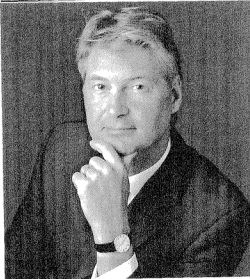
وقد شهدت خدمة فائز غوخ نجاحاً فائق التوقعات، حيث مكنت البنك السعودي الهولندي من تكوين قاعدة واسعة من العملاء، فكانت بمثابة المنصة الذي وضع البنك على خريطة صيرفة الأفراد في السوق المصرفية السعودية.

ويشير فائز در تول إلى أن تركيز البنك السعودي الهولندي في قطاع صيرفة الأفراد على كبار العملاء يعكس ما عبق التوسع الكبير في شبكة الفروع التي تشتمل حالياً على 41 فرعاً، من دون أن يتبقى ذلك وجود خطة لدى البنك للتوسع من خلال مزيد من الفروع وقنوات التوزيع البديلة التي سيجري الكشف عنها خلال النصف الثاني من العام الحالي، وقد سبقها افتتاح للمقر الجديد لإدارة الإقليم للبنك في مدينة جدة.

ولواكبة تزايد الطلب على الخدمات المصرفية الإسلامية، فإن البنك السعودي الهولندي سيعمل مستقبلاً على إنشاء عدد من الفروع المصرفية الإسلامية.

الصيرفة الاستثمارية

سعي السعودي الهولندي إلى اقتناع



فائز در تول

أعماله في قطاع الشركات، حيث تمكن من خلق تواجد ثابت وعلاقة مستمرة مع مختلف الشركات السعودية ولاسيما الشركات العائلية الكبيرة وللتوسعة الحجم، حتى أن قيامه خلال تلك الفترة بتوفير عدد من خدمات ومنتجات التجزئة، كان الغرض منه دعم نشاطه في قطاع صيرفة الشركات، وتحديداً خدمة موظفي كبار عملاء البنك من الشركات.

وأضاف فائز در تول، "في نهاية التسعينات من القرن الماضي اتخذ البنك

إطلاق الشعار الجديد هو تنويع لعملية تحول بدأها البنك منذ أعوام، تضمنت التوسع في قطاع الأفراد، وجعله إحدى الركائز الأساسية لنشاطات البنك، التي كانت لأعوام خلت تعتمد بشكل أساسي على قطاع الشركات الذي تميز به البنك منذ تنويعه إلى بنك مشترك، هذا بالإضافة إلى تعزيز النشاطات الأخرى مثل خدمات الاستثمار والصيرفة الاستثمارية.

وعند الإعلان عن الشعار الجديد قدم العضو المنتدب للبنك السعودي الهولندي خيل يان فان در تول، شرحاً عن معاني هذا الشعار قائلاً: "يشير اللون الأخضر في الشعار الجديد إلى الثقة والمسؤولية والتاريخ الطويل للبنك، بينما يعكس اللون الأصفر التفاؤل والأمل نحو مستقبل مشرق لكل من البنك السعودي الهولندي والمملكة العربية السعودية". وأوضح فان در تول أن إطلاق شعار البنك الجديد يأتي ضمن خطة التطوير الشاملة التي يشهدها البنك منذ فترة، والتي تشمل تطوير البنية التحتية وخدمة العملاء والفروع والموارد البشرية.

تخصيصية في الأفراد

ومن أبرز أهداف تلك الخطة التوسع في قطاع صيرفة التجزئة عبر التركيز على الشريحة العليا من الأفراد مع ضبط معدل التوسع في الفروع والاعتماد على وسائل التوصيل الإلكتروني.

في هذا الإطار يقول فان در تول، "يستمر البنك السعودي الهولندي في سعيه للتواصل إلى تقوية حضوره في قطاع صيرفة الأفراد، فالبنك منذ تأسيسه وحتى بداية القرن الحالي، ركز بشكل أساسي على تنمية

فان در تول: خطة شاملة
لتطوير البنية التحتية والخدمات

قائلاً: أصبح نشاط البنك السعودي الهولندي، يغطي جميع قطاعات النشاط المصرفي والمالي، وخلال الربع الرابع من هذا العام سيطلق البنك قسماً خاصاً بالخدمات المصرفية الخاصة، لخدمة العملاء الذين يتخطى حجم حسابهم المصرفي الـ 50 مليون ريال.

الواقع المالي

لقد تمكن البنك السعودي الهولندي طوال السنوات الماضية من الرقمنة على علاقته المتينة مع الشركات السعودية، فاستمر في تنمية دخله من النشاطات المصرفية الأساسية، وعرف كيف يقطع حصته من فورة سوق الأسهم المحلية، ما مكّنه من تحقيق نمو متوازن وثابت في أرباحه.

ويلاحظ بدء انعكاس عملية التطوير التي يشهدها البنك على نتائجه المالية. فخلال العام الفصري 2005 أظهرت بنديّة أرباح البنك بدءاً بقطب ثمار توسعه في قطاع صيرفة الأفراد، حيث ارتفعت مساهمة هذا القطاع في صافي أرباح البنك من 34 في المئة العام 2004 إلى 40،4 في المئة. ومع انقضاء النصف الأول من العام الحالي، فإنه من الملاحظ أن مساهمة قطاع الأفراد في صافي الأرباح قد ارتفعت إلى 62،8 في المئة مقابل 36،9 في المئة للفترة نفسها من العام الماضي. وهذا وقد أعلن البنك السعودي الهولندي عن ارتفاع أرباحه التشغيلية خلال النصف الأول من العام الحالي بنسبة 33 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2005، في الوقت الذي انخفضت الأرباح الصافية للبنك بنسبة 20 في المئة، وبلغت 365 مليون ريال. وقد تأثر صافي ربح البنك لهذه الفترة بسبب اعتماد البنك مخصص احتياطي مرة واحدة فقط بمبلغ 274 مليون ريال. ومن دون هذا المخصص كانت أرباح البنك ستزحف خلال النصف الأول من العام 2006 بنسبة 40 في المئة المقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي.

ولعل التدقيق في مكونات إيرادات البنك السعودي الهولندي للنصف الأول من العام الحالي، تظهر عدم تأثره بالتراجع الذي أصاب سوق الأسهم السعودية، حيث أن إيرادات البنك من الرسوم والعمولات قد ارتفعت بنسبة 90 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2005، واستمرت بلعب دور رئيسي في دعم إيرادات البنك، في الوقت الذي مازالت عائدات الفائدة الناتجة عن الأعمال الرئيسية المصدر الأساسي للدخل وبنسبة 57 في المئة.

شعار جديد يعكس هوية البنك كمصرف سعودي بشراكة استراتيجية مع "إي إن أمرو"

9 ملايين سهم للاكتتاب العام، ما يمثل 30 في المئة من إجمالي أسهمها البالغة 30 مليون سهم.

وإضافة إلى دوره في إدارة الاكتتاب، يقوم البنك السعودي الهولندي بلعب دور متعدد تغطية الاكتتاب الرئيسي، ويساندته كل من البنك السعودي الفرنسي والبنك الأهلي التجاري كمتعهذين تغطية مساعدين. ويشرف على تلك العملية المستشار المالي للاكتتاب "سويكوب للاستشارات والخدمات المالية". وقد شهد الاكتتاب في أسهم شركة البحر الأحمر إقبالاً كبيراً أدى إلى تغطيته بالكامل بعد يومين على انطلاقه، ليكون بذلك واحداً من أسرع عمليات الاكتتابات في المملكة العربية السعودية.

وتشكل عملية الاكتتاب في أسهم شركة البحر الأحمر باكورة انضمام البنك السعودي الهولندي إلى نشاط ترتيب وإدارة الصناديق الأولية، بعد أن اقتصر اجتهاده في هذا القطاع طوال السنوات الماضية على استقبال نماذج وطلبات الاكتتاب. ويبقى انتظار انطلاق عمليات الاكتتاب بإدارة البنك السعودي الهولندي في أسهم كل من، "مجموعة العبيكان"، "شركة الشرق الأوسط للكيابلات المتخصصة"، "الشركة السعودية للتسويق"، "مجموعة الخريف"، "مجموعة حوتة"، "شركة الكفاح"، و"شركة الخليج ستيفدوينغ".

هذا التوسع القطاعي الذي يشهده البنك السعودي الهولندي، يختصره فإن در تول

حصة له في قطاع صيرفة الأفراد، ليست الخطوة الوحيدة في إطار عمليات التطوير الشامل التي ينفذها البنك. فهو يشهد أيضاً توسعاً ملحوظاً في قطاع خدمات المصرفية الاستثمارية، مستفيداً من تواجده التاريخي في قطاع الشركات، حيث يبرز تحوله إلى ناشط في تمويل الشركات والمشاريع إلى لاعب فعال في ترتيب وإدارة عمليات التمويل للركب، وتوفير الخدمات الاستثمارية للمرافقة لعمليات تحويل الشركات من محدودة المسؤولية إلى شركات مساهمة وطرحها للاكتتاب العام. والتوسع في هذا القطاع سيتبعه وفقاً لفان در تول "قيام البنك السعودي الهولندي، وتماشياً مع توجهاته التوسعية ومتطلبات هيئة سوق المال السعودية، بإنشاء شركة تابعة متخصصة في إدارة الأصول وشركة تابعة أخرى استثمارية".

ويشير فان در تول إلى تولي البنك السعودي الهولندي خلال العام الحالي إدارة عمليات تمويل مختلفة ومتنوعة لصالح كل من "شركة الواحة بوليبيروبيلين"، "الشركة المتقدمة بوليبيروبيلين"، "مجموعة الطويرقي"، "شركة رابع للتكرير والبتروكيماويات".

أما أبرز تلك العمليات فتكمن في تولي البنك السعودي الهولندي وشريكه الاستثماري بنك إي بي إن أمرو، مهام المستشار المالي والنظم لعملية الطرح الإبتدائية لقروض متنوع المصادر بقيمة 3،5 مليارات دولار حصلت عليه شركة ينساب لتمويل بناء مجمع الشركة للبتروكيماويات. من جهة أخرى، يلتفت فان در تول إلى أن البنك السعودي الهولندي سيتولى إدارة طرح أسهم عشر شركات للاكتتاب العام. وفي هذا الإطار يمكن الإشارة، إلى أن البداية كانت مع شركة البحر الأحمر لخدمات الإسكان، التي طرحت خلال شهر أغسطس



البنك الرئيسي مع الشعار الجديد

المصارف اللبنانية في قبرص تبقى في "الأوفشور" أم تدخل السوق المحلية؟

نيكوسيا - بهيج أبو غانم

بدء عمل بنك الاتحاد اللبناني.

4 - البنك الأوروبي للششرق الأوسط (بيمو): وقد تزامن تأسيسه مع دخول مجموعة الـ "عبيجي" إلى القطاع المصرفي اللبناني بعد أن خرجت منه عند بيع بنك الاتحاد اللبناني. وهذا البنك له تواجد في فرنسا، ومؤخراً في سورية. ويركز نشاطه على تمويل الشركات والتمويل التجاري والخدمات المصرفية الخاصة.

5 - بنك لبنان والمهجر (BLOM): ويعتبر أحد أكبر الفروع اللبنانية في قبرص ويضم نحو 15 موظفاً. وقد تأسس في العام 1992.

6 - بنك بيجلوس: وهو كذلك من أوائل الفروع اللبنانية وتأسس في ديسمبر من العام 1984، أي بعد 9 أشهر من بدء عمل بنك الاعتماد اللبناني.

7 - بنك الاعتماد اللبناني: وهو، كما سبقت الإشارة، الفروع اللبنانية الأول في الجزيرة (مارس 1984)، ولديه نشاط متميز.

8 - بنك لبنان والخليج: وهو البنك الوحيد المتواجد في مدينة لارنكا بخلاف الفروع الأخرى المتواجدة في مدينة ليماسول. غير أنه من الممكن أن تنضم إلى لائحة المصارف اللبنانية هذه ثلاثة مصارف أخرى هي: بنك سوسيتيه جنرال قبرص الذي تتبع إدارته للبنك الأم في فرنسا، على الرغم من علاقته بالبنك اللبناني. وكذلك بنضم إلى اللائحة بنك فدرال الشرق الأوسط المملوك

لم يخطر ببال المصارف اللبنانية التي افتتحت وحدات مصارف خارجية OBU's في قبرص، أنّ هذه الوحدات (UNITS) ستتحول في يوم ما إلى مصارف (فروع) محلية. كما لم تتوقع المصارف اللبنانية التي بدأت تتواجد في الجزيرة تباعاً ومنذ العام 1984، أن فروعها المحلية ستغدو جزءاً من النظام المصرفي الأوروبي، نتيجة لانضمام قبرص إلى الاتحاد الأوروبي الذي يكتمل مطلع العام المقبل، ويدخل منطقة اليورو EURO ZONE اعتباراً من العام 2008.

وانطلاقاً من ذلك، فإن فروع الأوفشور اللبنانية في قبرص لم تعد ومنذ مطلع هذا العام وحدات خارجية، بل أصبحت تسمى وحدات مصارف دولية (Ibus)، وهي بذلك دخلت مرحلة جديدة لم تتحدد معالمها بعد، لكنها تمتلك الإمكانيات المتاحة للتعلم دوراً جديداً يأتي استكمالاً لدورها السابق.

كيف يبدو التواجد المصرفي اللبناني في "الجزيرة الأوروبية" وما هي طبيعة نشاطه؟ وبالتالي ما هي الآفاق المستقبلية؟

8 أو 10 مصارف

ترقى بداية التواجد المصرفي اللبناني في قبرص إلى العام 1984 وتحديداً في شهر فبراير، وكان أول القادمين إلى الجزيرة بنك الاعتماد اللبناني، وآخرهم بنك بيروت الذي بدأ العمل الفعلي أوائل العام 2003. وخلال هذه الفترة (15 عاماً) دخل إلى الجزيرة تباعاً 8 مصارف، هي الآتية، وفقاً لللائحة البنك المركزي القبرصي:

1 - بنك اللابند (Allied Bank)، الذي تأسس في العام 1987، وهو بات تابعاً لمجموعة البحر المتوسط، ومن المرتقب إنجاز

إجراءات تعديل اسمه كفروع تابع لبنك ميد (Band MED)، وفقاً للتسمية الجديدة لبنك البحر المتوسط الذي ينضوي مع البنك السعودي للبنك وبك اللابند تحت ملكية واحدة تبعاً لعملية الاندماج التي تمت أوائل هذا العام.

2 - بنك بيروت: وهو الحية الأخيرة في عنقود المصارف اللبنانية في قبرص. وقد تأسس في نهاية العام 2002 وباشر عمله في فبراير 2003.

3 - بنك بيروت والبلاد العربية (BBAC): وهو من أوائل الفروع، وقد بدأ عمله خلال العام 1985 وبعد أشهر عدة من



جورج شامون
(بنك الشرق)



يحيى ثابت (بنك BBAC)



حياة حرفوش
(الاعتماد اللبناني)



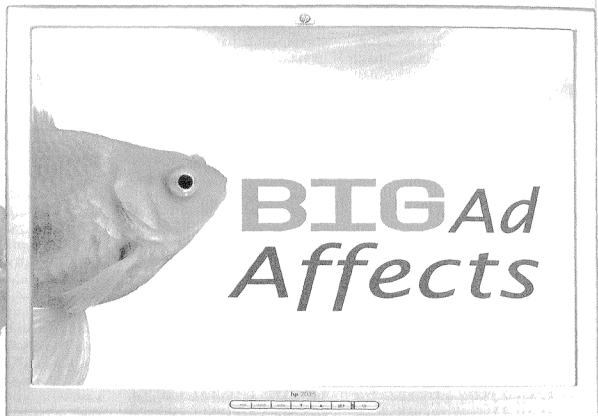
وليد غلنيم
(بنك بيروت)



زياد الحر
(لبنان والمهجر)

1 @ your Service

LOOLA
الأولى
مزود خدمة الانترنت
في الجمعية العلمية السورية للمعلوماتية



Advertising
SERVICE..

www.aloola.sy

Tel: +963 11 4474270 / Ext: 2246
advertising@aloola.sy

أي مكان

شعيل التصدير
www.dhl.com

DHL

من مجموعة لبنانية، لكنه لم يعد تابعاً قانونياً للبنك العامل في لبنان. إلى ذلك، انضم إلى اللائحة بصورة فعلية بنك الشركة المصرفية العربية (SBA) الذي بات مصرفاً لبنانياً من حيث الملكية، بعد شراء البنك اللبناني الفرنسي لغالبية أسهم SBA كبنك مسجل في فرنسا (راجع الكلام عنه في مكان آخر).

الوجود الأقدم

والواقع أن الوجود المصرفي اللبناني هو الأقدم والأوسع الذي دخل النظام السابق، نظام الأوفشور. فمن أصل لائحة بنوك الIBU المسجلة لدى البنك المركزي القبرصي، هناك 28 مصرفاً، وبحسب طبيعة الملكية فإن حصة لبنان من هذه المصارف هي 11 مصرفاً أي ما يعادل نحو 40 في المئة من الإجمالي. إلى ذلك 4 مصرفاً أردنية، إضافة إلى بنك أميركية وبريطانية وفرنسية وعدد من المصارف الروسية والأوروبية الشرقية التي دخلت مؤخراً بعد خروجها من النظام الاشتراكي.

ووفقاً للأرقام الصادرة عن البنك المركزي القبرصي والموقوفة في نهاية مارس 2006، بلغ إجمالي موجودات مصارف الIBU نحو 19,3 مليار دولار، علماً أنه لا تشكل نحو 27 في المئة من الإجمالي البالغ نحو 70 مليار دولار بحسب الأرقام الموقوفة في نهاية يونيو 2006.

ومقارنةً بالجمالي القطاع المصرفي القبرصي، فإن موجودات مصارف الIBU تشكل نحو 27 في المئة من الإجمالي البالغ نحو 70 مليار دولار بحسب الأرقام الموقوفة في نهاية يونيو 2006.

أي مكان

شعيل التصدير
www.dhl.com

DHL

مرحلة الأوفشور

والواقع أن المصارف اللبنانية حققت أغراضها خلال مرحلة الأوفشور والرسومة من قبل أربابها الرئيسية في لبنان. فلنلاحظ أن معظم الفروع (الوحدات) اللبنانية تأسست خلال ثمانينات القرن الماضي في وقت كانت الأحداث اللبنانية ما زالت قائمة. وبالتالي، فإن المصارف اللبنانية التي أخذت زمام المبادرة في سوقها المحلية بعد خروج أو انحصار المصارف الأجنبية كانت بحاجة إلى موطن قدم خارجي وإلى منافذ تعينها على خدمة زبائنها سواء عبر نشاط المراسلة أو تمويل التجارة لاسيما في ظل أوضاع أمنية مضطربة. ولم تكن المصارف اللبنانية في ذلك الوقت، باستثناء قلة منها، تمتلك التواجد الخارجي عربياً ودولياً كما هو عليه الوضع حالياً.

وهكذا، لعبت الفروع (الوحدات) اللبنانية في قبرص الدور للنمو بها وأعطت نتائج متفاوتة، من دون أن يكون هناك طموح في تحقيق أرباح كبيرة نسبياً، بل توفير الخدمات بفعالية في مجال الائتمادات المستندية والبوالص، والإفادة من مزايا الجزيرة في تلك الفترة (نظام الأوفشور للبنوك والشركات، انخفاض الضرائب وسواهما)، والتي قد تخسرها بعد الانضمام إلى أوروبا لتحل محلها مزايا من نوع آخر.

مدير بنك بيروت في قبرص وليد غلمية يقول: "تجربتنا في قبرص حديثة العهد (نحو ثلاث سنوات)، لكننا حققنا نتائج جيدة خلال العام 2005 من حيث الربحية. وبالطبع تركيزنا هو على تمويل الائتمادات المستندية لزبائننا من اللبنانيين والسوريين وغيرهم". ويضيف غلمية: "لكننا بدأنا العمل في العام 2003 فقد كان لنا الحق ومنذ اليوم الأول في التعامل مع القبارصة ولكن بالعملة الأجنبية والعملة القبرصية اعتباراً من أول العام 2006".

أما مدير فرع بنك الاليد جورج شمعون فيشير إلى أن نشاط الفرع يركز على عمليات الائتمادات لاسيما مع منطقة الشرق الأقصى، مشيراً إلى تقديم التسهيلات بالعملة الأجنبية في مقابل ضمانات عقارية أو نقدية.

أما مديرة فرع بنك الائتماد اللبنانية حياة حروفش فتقول: "إن البنك أصبح بنكاً محلياً أو بالأحرى فرعاً لمصرف أجنبي يوفر كافة أنواع العمليات لعملائه في الخارج ولزبائن محليين مختارين"، وتشير حروفش

إلى الاهتمام الخاص الذي يوليه البنك لعملة مكافحة تبيض الأموال.

ويؤكد مدير فرع بنك بيروت والبلاد العربية (BBAC) إيلي ثابت على الدور الذي يلعبه الفرع في مجال الائتمادات والكفالات، وتحويلات الزبائن، لافتاً إلى "الدور القام مع المغتربين اللبنانيين في أفريقيا...".

ويشير مدير فرع بنك لبنان والمهجر (Blom) زيان المر إلى أن البنك هو الوحيد بين المصارف اللبنانية الذي بات لديه صندوق يدفع من خلاله نقداً (Cash) لزبائنه المحليين.

كذلك يوضح مدير فرع بنك بيبيلوس جون طنطوس: "تتمركز النشاط على فتح الاعتمادات وإرسال الوثائق وتحصيل الشيكات وخدمة زبائن البنك المتشربين في لبنان والخارج سواء في عمليات تمويل التجارة أو تحويلات الودائع".

خدمات الظروف الاستثنائية

وإلى عملها المعتاد في مجالات فتح الاعتمادات المستندية للزبائن سواء اللبنانيين أو لغير اللبنانيين الذين بينهم سوريون وأردنيون وفلبينيون وجزائريون وأوروبيون، فقد لعبت الفرع اللبناني دوراً حيوياً خلال الظروف الصعبة التي عاشتها المصارف اللبنانية في ظل العدوان الإسرائيلي على لبنان والذي بدأ في 12 يوليو الماضي.

ويشير مراء الفروع في قبرص إلى جملة من الخدمات تم تقديمها خلال هذه الفترة للزبائن اللبنانيين لاسيما الذين لديهم حسابات في فروع تقع في مناطق لبنانية ساخنة تعرضت للقصف لاسيما منطقة الجنوب والمضاحية الجنوبية لبيروت، ولخص هؤلاء هذه الخدمات بالآتي:

- فتح الاعتمادات المستندية للزبائن بعد أن بات من غير المستحسن فتح هذه الاعتمادات في بيروت.
- تلقي الوثائق وإيصالتها بالبريد السريع إلى لبنان وبالعكس.
- فتح حسابات للزبائن كتمهيد احترازي في حال عدم تمكن هؤلاء من الحصول على الخدمات المطلوبة من فروع المصارف في لبنان.

دخول السوق المحلية

غير أن التحول الأبرز في نشاط فروع المصارف اللبنانية وغير اللبنانية في قبرص، وإنما يكمن في تحولها إلى مصارف محلية، قادرة قانوناً على التعامل مع الزبائن

أي مكان

سهولة التخصيص
www.dhl.com

DHL

العام 2008، مع ما يعني ذلك من حصول متفخيرات على الصعيدين المصرفي والاقتصادي، والالتزام أكثر بتعليمات وقرارات الاتحاد الأوروبي.

3 - ضرورة الترتيب إلى حين استحداث إدارة مركزية المخاطر لدى البنك المركزي القبرصي، لأنه من دون ذلك يتعذر على المصارف اللبنانية الدخول في عمليات إقراض للشركات والمؤسسات القبرصية في غياب المعلومات التي تسمح لها بدراسة المخاطر.

4 - ضرورة الترتيب لإكمال انضمام قبرص إلى الاتحاد الأوروبي انضماماً كاملاً، لمعرفة انعكاسات ذلك على الاقتصاد القبرصي من ناحيتي الإيجابيات والسلبيات، وللوقوف على المزايا الفاضلة الجديدة التي سيكتسبها الاقتصاد القبرصي.

تبقى الإشارة إلى أن تواجد المصارف اللبنانية في قبرص أعطى دليلاً جديداً على أهمية التواجد الخارجي في كافة الظروف الأمر الذي يعطي المصارف مبررة أكثر في خدمة زبائنها، ويوفر لها المجال لتوزيع مخاطرها وتنويع مصادر دخلها.

ومهما يكن وضع الاقتصاد القبرصي تحت المظلة الأوروبية فتبقى للجزيرة أهميتها من حيث موقعها الاستراتيجي، والدور الذي يمكن أن تلعبه كصلة وصل بين أوروبا والشرق الأوسط.

المصارف اللبنانية في قبرص باتت لديها إمكانية الدخول إلى السوق المحلية القبرصية، وهي تملك خيارات عدة لتحديد طبيعة هذا الدخول ومستوياته، وهي بالتأكيد لا تتفقد إلى الخبرة ولا تنقصها المزايا التنافسية. وأي دخول لا بد أن يرتكز على استراتيجية واضحة. ■

أي مكان

سهولة التخصيص
www.dhl.com

DHL

تجاه المصارف. ويؤكد جورج شمعون، مدير فرع بنك اللابيد، على "أن المصارف اللبنانية تحتاج إلى وقت من أجل معرفة السوق المحلية بصورة جيدة".

أما مدير فرع بنك لبنان والمهجر (BLOM)، زياد المر، فيؤكد أن الدخول بدأ باستحداث صندوق للدفع نقداً، مع إشارته إلى عدم إمكانية المنافسة في قطاع التجزئة نظراً إلى انتشار الفروع الوطنية وإلى معرفة البنوك الوطنية بالأفراد والزبائن لاسيما بلد تعدادهم السكاني نحو 800 ألف نسمة.

ويشير جون طنوس، مدير فرع بنك بيبيلوس، إلى أن لدى البنك حالياً فريق خاص يتولى دراسة السوق المحلية القبرصية وإمكانات وشبيل الدخول إليها.

إلى ذلك، يشير مدراء فروع المصارف اللبنانية إلى معوقات أخرى ترتبط بواقع عدم وجود زبائن محليين تبرر إقدام البنوك على معالجة الآتي:

- إصدار الشبكات الخاصة بها وإمكانية تبادلها في غرفة المقاصة (مركزها في نفوسيا).

- العمل على إنشاء أجهزة الصراف الآلي ATMs لتوفير وسائل دفع إلكترونية للزبائن.

الدرس والتحصين

وعلى الرغم من هذه العراقيل وسواها، فإن الفروع اللبنانية حظيت بفرصة مهمة وحيوية للمشاركة في الاقتصاد القبرصي الذي سيكون جزءاً من الاتحاد الأوروبي وخاضعاً لعلايمه ولوائح، سواء بالنسبة إلى النشاط المصرفي أو بالنسبة إلى كافة النشاطات الاقتصادية الأخرى. كما أن اكتساب الفروع اللبنانية الصفة الأوروبية يعطي المصارف اللبنانية الأمل بمردوداتها، ويكتملها من تحقيق تفاعل أفضل بين هذه الفروع وبين تواجدها في أوروبا (فرنسا، لندن، جنيف وبروكسل...) ولو بصيغ مختلفة.

غير أن عدم دخول الفروع اللبنانية إلى السوق المحلية القبرصية يعزى إلى الاعتبارات التالية:

1 - الحاجة إلى مزيد من الوقت والجهد من أجل دراسة السوق القبرصية بصورة أفضل وأشمل، والتعرف على الشركات والمؤسسات، وهذا الأمر يتطلب استثماراً وإيجاد آليات وزيادة عدد الموظفين وتوفير المزيد من الكوادر المناسبة.

2 - ضرورة الترتيب في انتظار دخول قبرص منطقة اليورو Euro Zone مع مطلع

المحليين إقراضاً وإيداعات وبالعملية القبرصية اعتباراً من أول العام 2006، علماً أنه قبل ذلك كان في الإمكان التعامل مع القبارصة بالعملية غير القبرصية. فهذه الفروع باتت متساوية مع البنوك المحلية من حيث الضرائب المفروضة (10 في المئة)، ومن حيث موجبات الاحتياط الإلزامي على الدائع بالعملية المحلية، ومن حيث انتسابها لهيئة ضمان الودائع.

ولكن السؤال هو: هل دخلت الفروع اللبنانية السوق المحلية؟ وهل بات لديها نشاط سواء في مجال صيرفة الشركات وصيرفة التجزئة؟

الجواب بالطبع سلبى، حيث أن الفروع اللبنانية في قبرص لا تزال تعمل فعلياً وكأنها "أفشور" ويتمحور عملها مع زبائن غير مقيمين، أي على غرار النشاط الذي كانت تقوم به منذ تأسيسها.

أي مكان

سهولة التخصيص
www.dhl.com

DHL

ما هي المعوقات؟

فما هي المعوقات أو العوامل التي تحول دون دخول الفروع المصرفية اللبنانية في السوق المحلية القبرصية؟ بالطبع، قد لا يكون هذا السؤال في توقيتته اللائق باعتبار أنه لم تنقضي سوى بضعة أشهر على إتاحة المجال كاملاً أمام المصارف اللبنانية لدخول السوق المحلية القبرصية. غير أن هناك عوائق فعلية قائمة والتي يجمع عليها مدراء الفروع اللبنانية في قبرص.

مدير فرع بنك بيروت ولید غلمية يقول: "الدخول إلى السوق القبرصية المحلية ليس بالأمر السهل، وخصوصاً في قطاع التجزئة نظراً إلى انتشار البنوك القبرصية الوطنية بكثافة في كافة المدن والمناطق، إلا أن بنك بيروت يبحث من فرص جديدة له في مجال تمويل التجارة من خلال الشركات الكبيرة.

حياة حرفوش (الاعتماد اللبناني) تقول: "ندرس حالياً إمكانات الدخول إلى السوق القبرصية، أما مدير فرع بنك بيروت والبلاد العربية (BBAC) إليي ثابت فيشير إلى عدم وجود مركزية للمصارف تمكن المصارف اللبنانية من الاطلاع على أوضاعهم المالية الواقعية لجهة التزاماتهم

بنك SBA في قبرص: تمويل العمليات التجارية والمشاريع

نيقوسيا - الاقتصاد والأعمال

يحتل فرع بنك SBA (الشركة المصرفية العربية) موقعاً متميزاً بين الوحدات المصرفية الخارجية (IBUs) التي أصبحت اعتباراً من 2006 مصارف محلية كنتاجية لانضمام قبرص إلى الاتحاد الأوروبي.



عدنان دويض

وتتراوح بين 16 و38 شهراً.

وأوضح أن البنك وبفضل تواجده في قبرص وفرنسا، ساهم في تمويل مشاريع عدة في سورية بينها مصانع نسج ومحطات كهرباء ومشاريع سياحية وغيرها.

ولا يخفي مدير بنك SBA في قبرص العلاقات المميزة القائمة مع نخبة من الزبائن السوريين، ويوضح: "ما يميز بنك SBA أنه كان من أوائل البنوك التي دخلت إلى السوق السورية وكانت له مساهمات عدة في تمويل التجارة الخارجية وفي تمويل المشاريع".

وتابع: "هذا الأمر وفّر لبنك SBA معرفة دقيقة بالسوق السورية وخبرة تمتد إلى أكثر من 20 عاماً. ونشير هنا إلى الأفاق الواسعة والدعم الكبير اللذين أرساهما المؤسس الفعلي رئيس مجلس الإدارة السابق والرئيس الفخري الحالي صفا جانودي، ونتيجة لذلك تمكن SBA من الفوز بنخبة من الزبائن السوريين الذين لديهم نشاطات في سورية نفسها، إضافة إلى السعودية والجزائر والسودان".

الملكية الجديدة

وإذا كان هذا النشاط المصرفي مرتبطاً بسياسة SBA من خلال الملكية السابقة، فهل تستمر هذه السياسة في ظل الملكية الجديدة أي ملكية البنك اللبناني الفرنسي؟ يؤكد دويض: "هذه النشاطات مستمرة بالسياسة نفسها وبالجهاز نفسه خصوصاً

✎ يعتبر بنك SBA في قبرص مصرفاً فرنسياً بحسب وسجلات البنك المركزي القبرصي باعتباره ينتمي ومنذ تأسيسه العام 1986 لمصرف مسجل في فرنسا ويحمل ترخيصاً فرنسياً. لكن هذا البنك كان دائماً عربياً سواء من حيث قاعدة زبائنه ونطاق عمله الأساسي، أو من حيث ملكيته المؤثرة ذات الأثرية العربية. فمذ مطلع العام 2006 انتقلت ملكية بنك SBA الفرنسي وباكثرية كبيرة إلى البنك اللبناني الفرنسي الذي بات يملك نحو 78 المئة من أسهم البنك وبقي لشركة CFP المملوكة من شركة "أكسا" الفرنسية 20 في المئة.

تميّز بنك SBA في قبرص سواء في مرحلة "الأوفشور" سابقاً أو حالياً، بتنوع نشاطاته المصرفية خارج قبرص، كما تميز بربحية ممتازة قياساً إلى حجمه.

يقول مدير فرع SBA في قبرص عدنان دويض (تسلم مهام إدارة الفرع في العام 1998): "يتمتع المصرف بالخبرات المصرفية حول تمويل العمليات التجارية المختلفة من اعتمادات مستندية وبوالص وإصدار كفالات، وزبائننا في هذا المجال غالبهم من السوريين، كما هناك بعض الخليجيين، أو من بلدان عربية أخرى".

وبيّض عدنان دويض: "غير أن ما يميزنا عن غيرنا من المصارف العربية المماثلة العاملة في الجزيرة هو دخولنا في تمويل المشاريع المختلفة التي تقع ضمن سياسة البنك سواء من حيث المنطقة أو من حيث آجال التمويل التي هي قصيرة في الغالب

مع استثمارية علي صفا جانودي نائب رئيس مجلس الإدارة المدير العام وإذا كان هناك من تعديل فإنّه يتعلق بإضافة نشاطات أخرى إلى جانب النشاطات القائمة". ويضيف: "مما لا شك فيه أن الملكية الجديدة لبنك SBA وفّرت وستوفر تنمية مضافة جديدة، وتوسّعت مزاي SBA بفضل خبرة المالكين الجدد العربية في المجال المصرفي سواء في لبنان أو في فرنسا، كما تجدر الإشارة إلى أن البنك اللبناني الفرنسي يملك سجلاً حافلاً لعمليات تمويل المشاريع في لبنان سواء في الصناعة أو السياحة أو التطور العقاري، وقد تميز في السابق وخلال أصعب الظروف، بانخراطه في الاقتصاد الوطني وفي تمويل المشاريع".

السوق القبرصية

ولكن ماذا عن توجهات SBA بالنسبة إلى السوق المصرفية باعتبار أن البنك أصبح مصرفاً محلياً قادراً على التعاطي في كافة النشاطات المصرفية وبخاصة في مجالي منح القروض واستقطاب الودائع؟ ويجيب عدنان دويض: "ثمة معوقات عدة أهمها:

1 - عدم خبرتنا ومعرفتنا بالسوق المحلية وبالفعاليات الأساسية العاملة في مختلف القطاعات، فعلى مدى السنوات الماضية لم يكن متاحاً العمل ضمن السوق، وبالتالي لم نَسع إلى إقامة شبكة علاقات مع زبائن قبرصيين لأننا لم تكن قادرين على توفير الخدمات المصرفية لهم.

2 - الانتشار الواسع للمصارف الوطنية القبرصية عبر الفروع المنتشرة في شوارع المدن والمناطق. وهذا الأمر لا يمكننا من منافسة البنوك الوطنية لاسيما في قطاع صيرفة التجزئة.

3 - عدم وجود نظام مركزية المخاطر لدى البنك المركزي القبرصي الذي يتيح لنا الاطلاع على التزامات الزبائن لدى المصارف، الأمر الذي يجعل عملنا متسماً بمخاطر عالية لا يمكن احتسابها.

4 - هناك معوقات أخرى تتعلق بغرفة المقاصة (تبادل الشيكات) وأجهزة الصرف الآلي وسواء وهي معوقات ناجمة بالطبع من عدم وجود قاعدة زبائن لنا.

ويختم دويض: "على أي حال باتت السوق المحلي القبرصية في متناول اليد ويمكن الدخول إليها إذا توفرت المعطيات التي تشير إلى وجود جدوى من هذا الدخول. وربما يشكل انضمام قبرص إلى منطقة اليورو مع مطلع العام 2008 مرحلة جديدة توفر لنا فرصاً ومعطيات جديدة. ■



ABOUNAWAS

ابونواس

www.lepalace.com.tn

عالم الأعمال والمؤتمرات

- البلاس يستضيف أهم المؤتمرات العربية والدولية
- خدمات مميزة وغرف راقية وعدد كبير من الأجنحة
- قاعتان للمؤتمرات سعة ٢٥٠ و ٨٠٠ شخص
- ١٤ قاعة سعة ١٢ إلى ٣٥ شخصا
- تجهيزات تقنية وترفيهية
- نادي صحي



عندج ابونواس
ABOUNAWAS
HOTEL

Complexe Cap Gammarth - Les côtes de Carthage B.P: 68-2078 la Marsa - Tunisie
Tel.: (216) 71 912.000 - Fax: (216) 71 911.442 - 911.971 Email: lepalace@lepalace.com.tn

الخليج للتمويل والاستثمار تكريس التحول نحو الصيرفة الاستثمارية

ببروت - الإقتصاد والأعمال



نبيل هادي

خطوات عدة ومتلاحقة خطتها شركة الخليج للتمويل والاستثمار منذ أكثر من سنتين في إطار تحولها الصريح من شركة للتمويل الاستهلاكي إلى شركة استثمارية إسلامية، ومع تكريس هذا التحول منذ العام 2004، يبدو أن شركة الخليج للتمويل والاستثمار قد بدأت بالتحضير لتثبيت حضورها في قطاع الصيرفة الاستثمارية، بما يتوافق مع طبيعتها القانونية كمصرف استثماري وفقاً للترخيص الذي حازت عليه من مؤسسة نقد البحرين مع تأسيسها عام 1981.

ويستعرض هادي المؤسسات المالكة لشركة الخليج للتمويل والاستثمار، مشيراً إلى أنها "تتوزع على عدد من الدول الخليجية، فمن البحرين، كل من بنك البحرين الإسلامي وشركة التأمينات الاجتماعية، ومن الكويت: بيت التمويل الكويتي وبيت الاستثمار الخليجي والشركة الكويتية للاستثمار وشركة الصناعات الوطنية، ومن الإمارات: بنك دبي الإسلامي، ومن السعودية: مجموعة سامية. ومع دخول المساهمين الجدد، أضحت الحصة الأكبر في ملكية الشركة من حيث الاستثمار المباشر، تعود إلى كل مجموعة سامية بحصة تبلغ 15 في المئة والشركة الكويتية للاستثمار بحصة تبلغ 10 في المئة، إضافة إلى أن بيت الاستثمار الخليجي بشكل مباشر ومن خلال صناديقهم الاستثمارية يملكون حصة إجمالية تبلغ 25 في المئة من رأس مال الشركة، أما باقي المساهمين من المؤسسات فتتراوح حصصهم ما بين 5 و 7 في المئة".

الصيرفة الاستثمارية

ولعل النظر إلى التغيرات في طبيعة عمل شركة الخليج للتمويل والاستثمار منذ تكريسها توجهها الاستراتيجي نحو قطاع الصيرفة الاستثمارية، يشكل خير ترجمة

للمساهمين القدامى في الشركة عن نسبة 50 في المئة من حصصهم من رأس المال، مقسمة ما بين نسبة ثلاثين في المئة يتم بيعها عن طريق الاكتتاب الخاص إلى ثلاث مؤسسات خليجية يشكل استقطابهم هدفاً ستراتيغياً للشركة، أما النسبة الباقية والبالغة 20 في المئة فكانت لدى الشركة رغبة ببيعها من عدد من المستثمرين الأفراد وهو ما تم إرجاؤه إلى مرحلة لاحقة، يعمل على إتمامها عن طريق اكتتاب خاص أو عام".

بناءً عليه يقول هادي، "احتفظ المساهمون القدامى بنسبة 70 في المئة من رأس مال الشركة، واستغنوا عن النسبة الباقية وهي 30 في المئة التي انتقلت ملكيتها إلى المساهمين الستراتيغيين الجدد، وهم كل من الشركة الكويتية للاستثمار، وشركة الصناعات الوطنية وهما شركتين كويتيتين، ومجموعة سامية السعودية. وقد وقع الاختيار على تلك الجهات الثلاث نظراً لما تتمتع به من علاقة ستراتيجية راسخة منذ زمن مع شركة الخليج للتمويل والاستثمار.

لينضم بذلك مزيد من المؤسسات الخليجية إلى قاعدة مساهمي الشركة. وأضحت تلك المؤسسات تحوز مجتمعة على نحو 97 في المئة من أسهم الشركة والباقي تعود ملكيته لعدد من المستثمرين الأفراد".

ففي لقاء خاص مع مجلة "الأعمال والأعمال" أعلن الرئيس التنفيذي للشركة نبيل هادي، عن استكمال وإنجاز عملية زيادة رأس مال الخليج للتمويل والاستثمار، ورفعها إلى 52,5 مليون دولار أميركي، ليرتفع بذلك إجمالي حقوق المساهمين في الشركة من 27 مليوناً إلى 140 مليون دولار أميركي.

ويقول الرئيس التنفيذي لشركة الخليج للتمويل والاستثمار نبيل هادي، "تم خلال السنتين الأخيرتين العمل على تفعيل البنية التحتية للشركة تمهيداً لاستقطاب تلك الزيادة في رأس المال، ما سيشكل فقرة قوية ودعامة أساسية مالية الشركة وعملها. وسيتم تفعيل تلك الزيادة خلال الفصل الأخير من العام الحالي 2006 وبعد أقصى بداية العام 2007، أي بعد الانتهاء من جميع الإجراءات الرسمية الضرورية لتثبيت وتسجيل التعديل في رأس مال الشركة، والحصول على موافقة مؤسسة نقد البحرين".

مساهمين وشركاء ستراتيغيين

ويضيف هادي قائلًا: "الخطا التي وضعتها شركة الخليج للتمويل والاستثمار لزيادة رأس مالها، كانت تقتضي استغناء

المستقبل ورواسب الماضي

“تلك الوقائع مجتمعة تشكل بداية مرحلة جديدة في تاريخ شركة الخليج للتمويل والاستثمار، التي تعد العدة للمزيد من الاستثمارات في مختلف القطاعات من خلال مجموعة من المشاريع في طور التحضير والدراسة” - ويضيف نبيل هادي قائلًا، “لم يعض على وجودنا في قطاع الصيرفة الاستثمارية بشكل فعلي أكثر من سنتين، وبما أن حلقة العمل في هذا القطاع تستدعي فترة زمنية لا تقل عن عامين لإكمال فكرة أي مشروع استثماري وتنفيذه. لذا أمام الشركة نحو ثلاث سنوات لكي تحقق سنوياً حلقة كاملة من إحدى مشاريعها الاستثمارية”.

كما أن التحول نحو الصيرفة الاستثمارية استلزم من الشركة مجموعة من الإجراءات الضرورية لترتيب أنشطتها السابقة، لعل أبرزها الفصل بين النشاط التجاري والتمويلي السابق للشركة ونشاطها الاستثماري، ليس فقط من الناحية العملية بل أيضاً من الناحية القانونية. حيث يشير نبيل هادي إلى حصول الخليج للتمويل والاستثمار على موافقة الجهات المختصة، لإنشاء شركة تجارية تابعة يتم نقل النشاط التجاري إليها والعمل على توسيع عملها نحو التجارة بالمواد الاستهلاكية كالسيارات والأثاث والأجهزة المنزلية، ليتحول هذا النشاط إلى استثمار إضافي مباشر للشركة يتم في مرحلة لاحقة تسويقها على عدد من المستثمرين الاستراتيجيين. على أن يعمل لاحقاً ووفق نموذج مماثل على نقل ما تبقى من النشاط التمويلي للخليج والاستثمار إلى شركة متخصصة في عمليات الخصمة، لاسيما بعد أن تم تخطي الأعباء الرئيسية الناتجة عن النشاط التمويلي السابق للشركة، وانخفضت حصة عمليات تمويل المستهلك إلى أقل من 10 في المئة من إجمالي أعمال الخليج للتمويل والاستثمار، وتقلص بالتالي حجم المبالغ الموجودة في محفظة تمويل المستهلك إلى نحو النصف.

لقد أنجزت شركة الخليج للتمويل والاستثمار عملية التحول الاستثماري، وأمنت لها الأرضية اللازمة والغطاء المالي. ويبلغ الرئيس التنفيذي نبيل هادي إلى قرب تنفيذ توجهات الشركة بالتحول إلى شركة مساهمة عامة وإدراجها في عدد من أسواق الأسهم، وأن لم يتم حتى الآن تحديد التوقيت لذلك أو آلية والذات مازال موضوع نقاش بين المساهمين. ■

زيادة رأس المال وإشراك مساهمين استراتيجيين

محددة تطويرية ومدة للأرباح الرأسمالية (SPV) Special Purpose Vehicle Companies. وعن الاستراتيجية الاستثمارية التي تتبعها شركة الخليج للتمويل والاستثمار، يقول هادي، “عندما يكون الاستثمار عن طريق تملك أسهم في شركات قائمة، فإن جزءاً من الاستثمار يتم بواسطة أموال الشركة بشكل مباشر والجزء الآخر يتم بيعه إلى مجموعة من المستثمرين من عملاء الشركة، أما عمليات الـ فينتشر كإبتيال ونظراً لما تتضمنه من مراحل تأسيسية للنشاط التجاري، فلا يتم عرضها على المستثمرين إلا بعد أن تصبح ناضجة وجاهزة وبالتالي قادرة على تحقيق العوائد الجاذبة.

وجميع تلك العمليات الاستثمارية تقوم وفق هذا التخراج الذي يشكل جوهر الفكر الاستثماري للشركة والمطلب الرئيسي لعملائها، أخذين في عين الاعتبار تنوع عمليات التخراج واختلاف فتراتها وفق طبيعة الاستثمار، لتتراوح ما بين سنتين إلى 8 سنوات، ويعود ما بين 12 إلى 35 في المئة. فالنشاط التجاري الذي يتكون من استثمار في مشاريع التطوير العقاري يتم التخرج منه مباشرة عند الانتهاء من تنفيذ المشروع، أما الاستثمار في المشاريع الصناعية فإن تاريخ التخرج مرتبط بثبات المشروع ودخوله مرحلة الربحية. كذلك فإنه غالباً ما يحتاج إنجاز التخرج من أي استثمار في أسهم شركات قائمة إلى فترة أطول وبما يتناسب مع المرحلة التي تمر بها الشركة، من حيث كونها لا تزال في طور التأسيس أو بدأت بالانطلاق أو حتى النضج.”

التركيز على عمليات الاستثمار المباشر

في الملكية الخاصة، وتمويل الأنشطة التجارية وفق مبدأ الـ فينتشر كإبتيال

الحركة التصاعديّة اللاحقة في مالية الشركة وهيكلية ملكيتها. فوفقاً لـ نبيل هادي، “اقتصرت عمل الخليج للتمويل والاستثمار، منذ تأسيسها حتى العام 2000 على نشاط تمويل المستهلك، لتشهد من بعدها مرحلة انتقالية امتدت حتى العام 2003 استمر خلالها ببرنامج تمويل المستهلك لكن رافقه وضع أسس عمل الشركة في قطاع الصيرفة الاستثمارية، وهو القطاع الذي أضحي منذ عام 2004 حتى تاريخه مجال نشاطها الرئيسي”.

ويستعرض نبيل هادي الأنشطة الاستثمارية للخليج للتمويل والاستثمار قائلاً، “يمكن إختصارها بعنوتين أساسيين وهما، عمليات الاستثمار المباشر في الملكية الخاصة عن طريق استملاك أسهم في شركات قائمة Equity Investment Private، ومن جهة أخرى تأسيس الأنشطة التجارية المختلفة من خلال مدها برأس المال وفق مبدأ الـ فينتشر كإبتيال Venture Capital ولا تنحصر استثمارات الشركة في قطاعات محددة أو في دولة واحدة، فالخليج للتمويل والاستثمار تسعى إلى إقطاعات الفرص في أي قطاع توفرت وفي أي مكان وجدت، مالم يكن للشركة قرار مسبق بعدم الاستثمار في قطاع ما أو دولة معينة. فعلياً فإن الحاجز الوحيد الذي قد يحول بين الشركة وفرصة استثمارية مناسبة يتمثل في عدم توافقها مع أحكام الشريعة الإسلامية، والتي تشكل الإطار القانوني والشرعي لعمل الخليج للتمويل والاستثمار.”

وفي هذا الإطار - يلفت هادي إلى توزع استثمارات الشركة حتى تاريخه في البحرين وعدد من الدول الخليجية والعربية وكل من الهند وأستراليا، مخصصاً عن بعض استثمارات الشركة في البحرين. ففي القطاع الصحي تملك الخليج للتمويل والاستثمار، شركة Medical management group، وفي قطاع البيع بالتجزئة تشترك الخليج للتمويل والاستثمار مع عدد من الشركاء الاستراتيجيين، في ملكية شركة Khaleej fashion franchise. كذلك في القطاع الصناعي من خلال شركة الصقر للاستعانة. أما في القطاع العقاري فتدير وتمتلك حصة أساسية في شركة عقاري العقارية، هذا إضافة إلى طرحها ستة صناديق عقارية استثمارية وفق أسلوب الإجارة الإسلامية، وهي صناديق متوسط الأجل تتراوح ما بين ثلاث وخمس سنوات لها رندو مجز وبمغن من ناحية السيولة. كذلك إنشائها عددًا من الشركات العقارية لخدمة وتنفيذ مشاريع

مدير عام المصرف التجاري السوري؛

نحو إقامة شركة قابضة

مع القطاع الخاص

دمشق - يارا عشي

يمر المصرف التجاري السوري، وهو الأعبى بين المصارف العاملة في سورية، بمرحلة انتقالية بما يتلاءم مع الانفتاح الاقتصادي في سورية، وهو يخضع حالياً لإعادة هيكلة تستهدف توسيع خدماته وزيادة رأس ماله، إضافة إلى زيادة فروعهِ إلى 55 فرعاً، وتحديث تقنياته وهو يستخدم حالياً 520 صرافاً ألياً. ولدى المصرف وائش بقيمة 10 مليارات دولار، وتبلغ موجوداته نحو 20 ملياراً.

مدير عام المصرف د. دريد درغام

تحدث لـ "الاقتصاد والأعمال" عن واقع وآفاق عمل المصرف.



د. دريد درغام

■ ما واقع "التجاري" اليوم وما الجديد على صعيد تطوير وتوسيع أنشطته؟

□ نحن الآن في مناهج زيادة رأس المال إلى 2,1 مليار دولار، وهذه الزيادة تؤمن الكفاية المالية للمصرف وفق متطلبات "بازل"، ونأمل أن يتم هذه الزيادة خلال السنوات المقبلة بناءً على حجم ونوعية أنشطة المصرف. ويعمل "التجاري" حالياً على تنويع أعماله لتشمل خدمات التجزئة خصوصاً بعد استكمال مشروع الأتمتة. فلدى المصرف حالياً 36 فرعاً، وسيترفع هذا العدد قريباً إلى 55 فرعاً ومكتبياً. ويستعد المصرف للدخول في مجال الخدمات الاستثمارية، وتنويع أنشطته في مجال الصيرفة الإلكترونية. ويمتلك "التجاري" الآن 520 صرافاً ألياً تتعامل بالبطاقات السورية والأجنبية، كما بدأ إصدار البطاقة الأجنبية المعتمدة في جميع أنحاء العالم، وهو يستعد إلى توفير خدمة دفع الفواتير عن طريق الانترنت.

وبمر المصرف، الذي تقترب موجوداته حالياً من نحو 20 مليار دولار، بمرحلة انتقالية، وهو حقق تقدماً في ربحيته، فمن الأرباح الضئيلة جداً، انتقل إلى ربح بلغ 90 مليون دولار في العام 2004، ثم إلى 300 مليون دولار في العام 2005، من دون فروقات القطع. وهذه الأرباح تعادل الأرباح التي حققها المصرف طوال 40 عاماً من عمره.

■ هل لا يزال المصرف التجاري السوري يعاني من آثار الإجراءات التي اتخذتها الولايات المتحدة ضدّه؟ أم أنه تمكّن من تجاوز آثار هذه العقوبات؟

□ من المؤكد أن أي قرار ظالم تصدره دولة عظمى يكون مزججاً، إلا أن المصرف سعى إلى تحمل نتائج هذا القرار وتكاليفه بدلاً من أن يتحملها المتعاملون. وأسباب العقوبات التي اتخذتها الإدارة الأميركية بحق المصرف سياسية بامتياز. ففي العام 2004 نهضت شخصياً، برفقة وزير المالية السوري، إلى الولايات المتحدة والتقينا كبار المسؤولين الأميركيين، وناقشناهم باتهاماتهم للمصرف لجهة تبييض الأموال. وطلبنا أن يعرضوا دليلاً واحداً على تبييض الأموال فلم يستجيبوا، واقترحنا أن يرسلوا بعثة من جمعية المصارف الأميركية للتحقق من وجود عمليات تبييض فلم يستجيبوا أيضاً. والولايات المتحدة ضغطت على مختلف المصارف في العالم لكي توقف التعامل مع "التجاري"، وكانت النتيجة أن من بين مئات المرسلين في العالم، استجاب 15 مصراً فقط للضغط الأميركي. ■

■ طرحتم مؤخراً فكرة إنشاء شركة قابضة مع جهات خاصة محلية وخارجية. ما هو الغرض من الشركة وأين وصل تنفيذها؟

□ استندت الفكرة إلى تحليل ميزانية المصرف التي تشير إلى وجود وائش تعادل 10 مليارات دولار وسيولة نقدية تعادل أيضاً 10 مليارات دولار. وكان لا بدّ من تطوير وسائل لتوظيف هذه القدرات سواء من خلال تقديم مجموعة جديدة من الخدمات مثل الاعتمادات المؤجلة والأجلة الدفع وتحويل التجارة الخارجية. لذا طرحنا فكرة إقامة شركة قابضة وناقشناها مع المستثمرين العرب والأجانب ومع مصارف أجنبية، ولاقى الفكرة قبولاً أكبر مما كنا نتوقع، لدرجة أن "التجاري" استقبل خطابات نوايا من عدد لا بأس به للمشاركة في تأسيس هذه الشركة القابضة، التي ستركز اهتمامها على تنفيذ المشاريع من خلال طرح أدوات إسلامية أو تجارية عادية لجمع الليحرات وتوظيفها بشكل أفضل مما يتم حالياً.

■ ■

ارتفعت الأرباح

من 90 مليون دولار في 2004 إلى 300 مليون دولار العام الماضي، والموجودات بلغت نحو 20 ملياراً

■ ■

جازي رومنج لنكون دوماً أقرب



أكثر من 275 شريك في أزيد من 117 دولة عبر العالم

عضو من مجموعة اوراسكوم بيليكوم



بنك الخليج المتحد



وليم خوري

أعلن بنك الخليج المتحد أنَّ أرباحه الصافية للنصف الأول من العام الحالي بلغت 45,4 مليون دولار، أي ما يعادل 5,77 سنت للمساهم الواحد، وبزيادة 40 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. وعزا هذه الأرباح إلى الدخل من الاستثمارات الذي بلغ 28,8 مليون دولار، والدخل من الرسوم والعمولات الذي بلغ 32,9 مليوناً، والحصة من أرباح الشركات الزميلة البالغة 28,7 مليوناً.

أما الموجودات الإجمالية الموحدة للبنك فبلغت 1,93 مليار دولار، وحققت للمساهمين 482,8 مليون دولار؛ وبلغ فائض القيمة السوقية قياساً بالقيمة الدفترية لاستثمارات البنك في الشركات التابعة والزميلة المدرجة في البورصات ما يزيد على 292,3 مليون دولار. ويقول الرئيس التنفيذي للبنك وليم خوري "إنَّ نحو 11 فئة متنوعة من الإيرادات ساهمت في إجمالي الدخل". وعُدَّ منها الأعمال المصرفية التجارية، الأعمال المصرفية الاستثمارية وبخاصة إدارة المحافظ، وبدرجة أقل الدخل من الأنشطة العقارية والإيجارات، بالإضافة إلى "الداء القوي لبنوكنا في تونس، الجزائر، الأردن والعراق، والمساهمة المهمة والمتواصلة لشركتنا الفرعية لإدارة الأصول - كامكو".

مجموعة بنك الإمارات



أحمد حميد الطاير

سكّلت مجموعة بنك الإمارات، خلال النصف الأول من العام الحالي 2006، أرباحاً صافية بلغت 971 مليون درهم، بزيادة 36 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي، وبلغ إجمالي موجودات المجموعة 72,4 مليار درهم بزيادة 13 ملياراً عن نهاية العام 2005، كما زادت القروض والسلفيات بنسبة 20 في المئة لتصل إلى 46,2 مليار درهم، وبلغت ودائع العملاء 31,6 مليار درهم مقارنة بـ 29,4 ملياراً في 31 ديسمبر 2005.

وتحدّث رئيس مجلس إدارة مجموعة بنك الإمارات أحمد حميد الطاير عن الخطط المستقبلية للمجموعة، قائلاً: "إنَّ الأسس الاقتصادية تعتبر قوية، ويوفر الدور الذي تلعبه دولة الإمارات العربية المتحدة في نمو الأعمال العالية وبيئة الاقتصاد فرصاً ممتازة لكل من القطاع المالي وقطاعات الشركات في الدولة". وأضاف: "إنَّ بنك الإمارات يستجيب لذلك من خلال الاستثمارات المستمرة في قدراته وفي القوى البشرية".

ويقول كبير المسؤولين التنفيذيين في المجموعة ريك بودن: "شهد النصف الأول من العام 2006 أداءً قوياً للمجموعة من خلال بيئة عمل تنافسية للغاية، ونحن نواصل التوسع في أنشطتنا في مجال الأفراد والشركات والخزينة لتلبية احتياجات عملائنا. لقد تمنا خلال هذه الفترة بافتتاح 6 فروع جديدة، إضافة إلى تركيب 18 جهاز صراف آلي إضافي لتصل شبكة فروعنا في 30 يونيو 2006 إلى 54 فرعاً و148 جهازاً".

"سامبا"



فهد بن عبدالعزيز

حصل بنك سامبا السعودي على تصريح من مصرف الإمارات المركزي لافتتاح فرع له في دولة الإمارات، وذكر بيان لـ "الإمارات المركزي" أنه من منح بنك سامبا السعودي وبنك الدوحة القطري تصاريح للعمل في البلاد يصبح هناك تواجد في الإمارات لبنوك من كافة دول مجلس التعاون الخليجي.

ويعتبر بنك سامبا أول بنك سعودي يفتتح فرعاً له في الإمارات، ومن المتوقع أن تحصل ثلاثة بنوك سعودية أخرى على موافقة مصرف الإمارات المركزي لافتتاح فروع لها في دبي. يُذكر أن مجموعة سامبا المالية أعلنت عن افتتاح وتداول الأسهم الخليجية، ستتيح لعملاء "سامبا" تداول الأسهم الخليجية والمصرية والأردنية والمغربية. وقررت "سامبا" وسطاء تداول يمتازون بسرعة تنفيذ الأوامر، إضافة إلى مرونة التعامل وأسعار منافسة مقابل خدمات متميزة.

بنك أبوظبي الوطني

وَقَّع بنك أبوظبي الوطني اتفاقية مع "لوكهاندوا أبليلدرز إنترناشيونال آل إس سي"، وهي شركة عقارية مقرها في مومباي، تهدف إلى تمكين الراغبين بشراء عقارات من الحصول على قروض إسكان مميّزة. ويقدم البنك عبر هذا العرض قرضاً إسكانياً لشراء العقارات في مشروع حدائق عدن الإيماري الكائن في مدينة دبي الرياضية في دبي لاند.

ومن المتوقع أن تبدأ أعمال الإنشاء بالمشروع اعتباراً من سبتمبر 2006، على أن يتم إنجازه خلال 24 شهراً، حيث سيتألف المبنى من 393 شقة سكنية تشمل استوديوهات وشققاً بغرفة واحدة وغرفتين وثلاث غرف نوم.

ويقول المدير العام للقطاع المصرفي المحلي في بنك أبوظبي الوطني سيف الشحي: "إنَّ خطة القروض المقدمة من البنك ستكون متوفرة لمواطني دول مجلس التعاون الخليجي والوافدين على حد سواء".



توقيع الاتفاقية



مستوى آخر من الرفاهية

فعلاً نريدك أن تعرف عمّا نتحدّث، فدرجة كراون على متن طائرات الإيرياص A320 وA321 الجديدة هي مرادف للراحة في قاموس الملكية الأردنية. لذا عندما تفكّر برحلة هادئة ومريحة عليك بدرجة كراون.


الملكية الأردنية
ROYAL JORDANIAN

crown

جو جديد
www.rj.com

بنك الدوحة

أعلن رئيس مجلس إدارة بنك الدوحة الشيخ فهد بن محمد بن جبر آل ثاني النتائج المالية للعام 2006، فأشار إلى أن العائد على متوسط الأصول بلغ 5,5 في المئة، والعائد على متوسط حقوق الملكية 40,2 في المئة، ونسبة التكلفة



الشيخ فهد بن محمد بن جبر آل ثاني

إلى الدخل 25,1 في المئة. واعتبر هذه النتائج "من أفضل المعدلات في السوق القطرية، وتعكس بوضوح مدى قوة الربحية والإنتاجية لدى البنك".

وفي نتائج النصف الأول من العام 2006، ارتفع صافي أرباح بنك الدوحة إلى 437,5 مليون ريال قطري، مقارنة بـ 344,1 مليون للفترة نفسها من العام 2005. وبلغ العائد لكل سهم 3,51 ريالاً، مقابل 2,76 ريال. وحصلت الودائع نمواً بنسبة 52 في المئة لتصل إلى 12,2 مليار ريال. وارتفعت السلف لتصل إلى 10 مليارات ريال، بنمو بلغ 46 في المئة، وزاد إجمالي الأصول بنسبة 45 في المئة ليصل إلى 16,6 مليار ريال.

وأشار نائب الرئيس التنفيذي لدى بنك الدوحة ر. سيثارامان إلى أن البنك "بات يتمتع بقوة كبيرة، وقد تزامن ذلك مع زيادة كبيرة في رأس المال الذي وصل إلى 1,25 مليار ريال. ومع ارتفاع حقوق المساهمين إلى 2,5 مليار ريال، أي بزيادة نسبتها 22 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي".

بنك سورية والخليج

يعتزم بنك سورية والخليج طرح 26 في المئة من رأس ماله للاكتتاب العام خلال الشهر الحالي، حيث من المقرر طرح 780 ألف سهم قيمة السهم الواحد 500 ليرة سورية. واعتبر المستشار في البنك أحد المساهمين كوستي شحلاوي أن المصرف يسعى إلى تقديم جميع الخدمات المصرفية، مع التركيز على خدمات الاستثمار، طرح الأسهم وإدارتها، وإدارة المحافظ المالية. ويظهر التقرير الذي أعده المصرف بمناسبة طرحه أسهمه على الاكتتاب العام تحديلاً لنقاط القوة والتحديات والفرص المتاحة له في السوق السورية. وأضاف شحلاوي أن الاقتصاد السوري يواجه تطورات واستحقاقات عديدة، كما تلوح في الأفق فرص جديدة للاستثمار، والتي يمكن أن تساعد على تعزيز قدراته التنموية، الاقتصادية والمصرفية.

ويساهم في بنك سورية والخليج - وهو أول مصرف خليجي يعمل في سورية - عدد من الجهات المصرفية العربية هي بنك الخليج المتحد بنسبة 24 في المئة، شركة القنوق للاستثمار بنسبة 11 في المئة، وبيت الاستثمار المالي - جلوبل بحصة 7 في المئة، وفيرست ناشيونال بنك بنسبة 7 في المئة.

المؤسسة العربية المصرفية



غازي عبد الجواد

أعلنت المؤسسة العربية المصرفية، الشركة الأم للمجموعة العربية المصرفية، أن المجموعة حققت ربحاً صافياً بلغ 11 مليون دولار للنصف الأول من العام 2006 بزيادة 82 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي.

وقفز إجمالي الدخل إلى 229 مليون دولار، مقابل 155 مليوناً في العام 2005، فيما ارتفع الدخل من الفوائد إلى 121 مليون دولار مسجلاً زيادة نسبتها 39 في المئة مقارنة مع 87 مليوناً للفترة

المقابلة من العام الماضي، وتُعزى هذه الزيادة إلى ارتفاع معدلات الفائدة والتوسع المتدرج في نشاط الإقراض؛ وقد بلغ الدخل من غير الفوائد 108 ملايين دولار مسجلاً نمواً كبيراً بلغت نسبته 39 في المئة.

وبلغ إجمالي مخصصات القروض المتعذرة المستردة، 27 مليون دولار مقارنة بـ 13 مليوناً للفترة نفسها من العام الماضي. وارتفعت المصروفات التشغيلية إلى 129 مليون دولار (مقابل 93 مليوناً للعام 2005).

وبلغ إجمالي موجودات المجموعة نحو 21,4 مليار دولار (مقابل 17,6 ملياراً في نهاية 2005)، وظلت المجموعة تتمتع بمستوى قوي من السيولة حيث بلغت نسبة الموجودات السائلة إلى الودائع 74 في المئة (75 في المئة للعام 2005)، وتراجعت نسبة القروض إلى الودائع على نحو طفيف لتصل إلى 49 في المئة (51 في المئة للعام 2005). وفي غضون ذلك استمرت المجموعة بالحفاظ على قاعدة رأسمالية متينة كما يستدل على ذلك من نسبة الموجودات المرحجة بالخاطر والتي بلغت 18,2 في المئة كما في يونيو 2006 (21,0 في المئة للعام 2005).

من جهة أخرى، تقوم المؤسسة العربية المصرفية، بالإشتراك مع بنك كاليفورنيا، بدور المربط وضامن الاكتتاب لتسهيلات قرض مجمع بقيمة 160 مليون دولار لصالح شركة تمويل شراء وتأجير طائرات "الافكو" الكويتية. ويستخدم القرض لتمويل شراء 5 طائرات بوينغ 800 - 737 لتشغيلها من قبل شركة الخطوط الجوية الكويتية.

بنك مسقط

حقق بنك مسقط، خلال النصف الأول من العام 2006، ربحاً صافياً بلغ 28,03 مليون ريال عماني، بزيادة 33 في المئة عن أرباح الفترة نفسها من العام الماضي 2005. وبلغ العائد الأساسي على السهم عند احتسابه على أساس سنوي 67,3 بيسة، أي ما نسبته 67,3 في المئة من القيمة الاسمية للسهم البالغة 100 بيسة عمانية.

وخلال النصف الأول من العام الحالي، بلغ صافي محفظة القروض والسلفيات الخاصة 1555 مليون ريال عماني، مسجلة ارتفاعاً بنسبة 27,3 في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام 2005. وخضض البنك مبلغ 8,11 ملايين ريال لخسائر الائتمان المحتملة خلال الأشهر الستة الأولى من العام 2006، مقابل 9,84 ملايين ريال للفترة نفسها من العام الماضي. وحصلت ودائع العملاء الإجمالية نموًا بنسبة 26,9 في المئة لتصل إلى 1525 مليون ريال عماني.

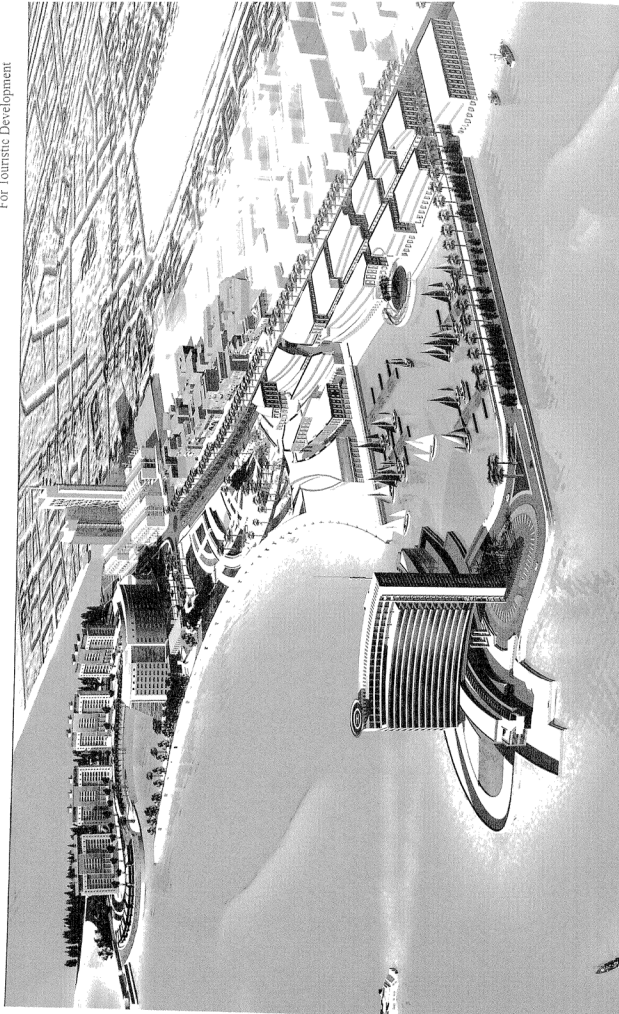
**WAHOUD
GROUP**

wahoud.group@go.com.jo

Tartous - Syria

ANTARADUS

For Touristic Development



United Kingdom : Tel : (+44 1275) 461 234 - Fax: (+44 1275) 461 222 - E-mail : junada@go.com.jo

مصرف البركة سورية

تعزز مجموعة البركة طرح جزء من أسهم مصرف "البركة السورية" وهو أول مصرف إسلامي تجاري في سورية للاكتتاب العام قبل نهاية العام الحالي، بعدما تم الحصول على الموافقات اللازمة من الجهات الرقابية الحكومية.

وكانت مجموعة البركة استكملت خطوات تأسيس "البركة السورية" والخطة التشغيلية. كما جرى تعيين كل من عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية عدنان أحمد يوسف رئيساً للجنة



عدنان أحمد يوسف

التأسيسية والمهندس الطاهر نائباً للرئيس. وسيدقم مصرف البركة السورية جميع الخدمات والمنتجات المصرفية الإسلامية لعملائه من الأفراد والشركات من خلال شبكة من الفروع تغطي كافة المدن الرئيسية. ومن المقرر أن يبلغ حجم رأس المال المصرح به للمصرف 100 مليون دولار سيكتتب فيها المؤسسون والمساهمون في الطرح العام، على أن يتم بدء تشغيل المصرف قبل نهاية العام الحالي.

ويعتبر عدنان أحمد يوسف أن "السوق السورية تشهد في الوقت الراهن نمواً كبيراً نتيجة لجهود الإصلاح الاقتصادي المستمرة والتي تم بموجبها تصدير تشريعات الاستثمار للقطاع الخاص المحلي والأجنبي، كما باتت هناك سيولة تتدفق للكثير من قطاعات ومشاريع البنية التحتية والصناعية والتجارية والخدمات وهو ما يخلق فرصاً كبيرة أمام المصارف والمستثمرين". ويضيف أن خطوة تأسيس مصرف البركة السورية تندرج في إطار تنفيذ المرحلة الرابعة من الاستراتيجية البعيدة المدى لمجموعة البركة المصرفية، والتي تتمثل في التوسع من الأسواق الإقليمية والعربية والدولية.

مصرف الإمارات الإسلامي

حقق مصرف الإمارات الإسلامي نتائج مالية في نهاية الربع الثاني من العام الحالي، فقفزت أرباحه الصافية إلى 43 مليون درهم، بنمو قدره 177 في المئة مقارنة بأرباح الفترة نفسها من العام الماضي. كذلك تمت موجداته بنسبة 180 في المئة لتصل إلى 7,4 مليارات درهم، كما سجلت محفظة التمويل والاستثمار نمواً بنسبة 186 في المئة لتبلغ 6,7 مليارات درهم، وشهدت ودائع العملاء ارتفاعاً بنسبة 271 في المئة لتبلغ 6,2 مليارات درهم.



إبراهيم الشامسي

ويذكر الرئيس التنفيذي لمصرف إبراهيم الشامسي أن هذه النتائج، تؤكد نجاح استراتيجية المصرف بالتحول إلى النظام المصرفي الإسلامي اعتباراً من الربع الأخير من العام 2004. ويؤكد أن البنك

ماض في خطة الانتشار الجغرافي داخل الدولة وتعزيز شبكة فروع، حيث افتتح، خلال النصف الأول من العام الجاري، 3 فروع إضافية في كل من أبوظبي ودبي وعجمان؛ وكذلك سوف يفتتح خلال النصف الثاني من العام 7 فروع جديدة في كل من دبي وأبوظبي والشارقة.

وعلى صعيد آخر، يقول الشامسي أن المصرف انتهى من إجراءات تأسيس أول شركة تابعة له، وهي شركة الإمارات الإسلامية للوساطة المالية، برأس مال قدره 10 ملايين درهم، حيث تم الحصول على جميع التراخيص والموافقات المبدئية، ومن المتوقع أن تبدأ الشركة نشاطها من خلال فرعين في دبي والشارقة بحلول منتصف سبتمبر الجاري.

بنك دبي الإسلامي

أعلن بنك دبي الإسلامي عن افتتاح فرع جديد له في أبوظبي، هو الرابع في الإمارة؛ وبذلك، يبلغ عدد فروعه العاملة في دولة الإمارات العربية المتحدة 31 فرعاً.



محمد أميري

ويقول النائب الأول لرئيس إدارة الفروع في بنك دبي الإسلامي محمد أميري: "تسعمل الفرع الجديد على توفير جميع الخدمات المصرفية كتفتح الحسابات والمرايحات، والحسابات الجارية والادخار والودائع الاستثمارية والخدمات التمويلية، وخدمات الإجارة وغيرها، وسيسعى إلى تطبيق خطته التوسعية جنباً إلى جنب مع الاستثمار في تطوير منتجاته لتلائم احتياجات المتعاملين".

وسيتولى سلطان العسيري إدارة الفرع الجديد، وهو يتمتع بخبرة 5 سنوات من العمل في القطاع المصرفي، تولى فيها عدداً من المناصب الإدارية في عدد من البنوك المحلية والأجنبية.

البنك الإسلامي الأردني

أعلن البنك الإسلامي الأردني عن إطلاق أول بطاقة "فيزا إلكترون". ويقول البنك أن البطاقة الجديدة تتمتع بالحماية المتكاملة عند الاستخدام داخل الأردن وخارجه من عمليات الشراء من خلال نقاط البيع أو في عمليات السحب النقدي على أجهزة الصراف الآلي. ويستطيع حامل بطاقة "فيزا إلكترون" استخدام البطاقة في عمليات الشراء وتلقي الخدمات من خلال شبكة الإنترنت نظراً لتوفر الشروط التي حددتها "فيزا" العالمية عند استخدام مثل هذا النوع من البطاقات على الإنترنت.

ويقول نائب رئيس مجلس الإدارة المدير العام للبنك الإسلامي الأردني موسى عبد العزيز شحادة أن البنك يسعى دائماً لمواكبة التطورات في الخدمات الإلكترونية وتقديم الأفضل لعملائه أخذاً الاعتبار أهمية عنصرَي الأمان والثقة. ويشير إلى أن البنك الإسلامي الأردني هو أول بنك على المستوى المحلي يقوم بإصدار وطباعة بطاقة الفيزا الذكية بجميع أنواعها وبجميع مراحلها في مكاتبه. ■

ملف
خاص

الاقتصاد والأعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 321 / Year 28 / September 2006

أيلول / سبتمبر 2006 / السنة الثامنة والعشرون / العدد 321

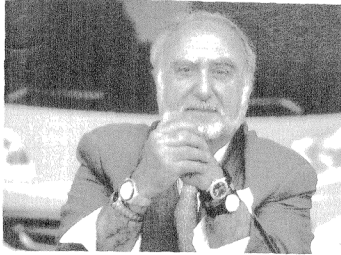
صناعة الجمال والابتكار

BASELWORLD

HH
SALON INTERNATIONAL
DE LA HAUTE HORLOGERIE - GENÈVE



رئيس Swatch نيكولا هايك: السويسريون يعتبرونني منقذ "ساعاتهم"



نظّمت ساعات سواتش Swatch في لوغانو -سويسرا، مؤتمرًا صحفياً دعت إليه 300 صحافي، ووكيل وتاجر تجزئة حول العالم.

وقد نظّمت سواتش هذا الحدث لثلاثة أسباب: الأول، الاحتفال ببلوغ إنتاج سواتش 333 مليون ساعة، والثاني، تقديم مجموعتها الجديدة Swatch Jelly in Jelly، والثالث، دعوة الضيوف وكل سكان لوغانو لحضور حفل موسيقي قام خلاله فريق الرجال الزرق Blue Men الأسطوري بتصميم حي لساعة على المسرح.

أعمال. وفي الأساس، يتم استدعائي للمساعدة إما لإيجاد حل لمشكلة أو تجاوزها، واليوم، ستخبركم حكومة سويسرا رسمياً إنه من دوني لا تدرت صناعة الساعات في سويسرا.

■ تضم مجموعة سواتش عدداً كبيراً من شركات الساعات منها Swatch، Breguet، Omega، Rado، Tissot وغيرها، تمثل أجزاء من السوق، هل هناك من نافذة اليوم لأية شركة جديدة، وإذا كان كذلك، في أي قطاع؟

□ يوجد 360 شركة ساعات في سويسرا، وكلها تعمل بشكل جيد، والأكثر بينها، لا بل الأكبر في العالم، هي مجموعة سواتش التي تضم 160 إلى 165 شركة في سويسرا وعلى الحدود السويسرية مع فرنسا، وإيطاليا وألمانيا، إضافة إلى وجود 280 شركة أخرى. لكن هل يوجد مكان لشركة أخرى؟ الجميع يريد أن يعرف، ومؤخراً، جاءني رجل أعمال معروف جداً، وهو مصنع البسة من إيطاليا، ليقول لي بأن مستشاره الأمريكي أبلغه أننا نحقق أرباحاً من الساعات بنسبة 85 في المئة، لذا أراد أن يدخل صناعة الساعات. الكل يريد الدخول إلى "الدورادو"، إنما بداية، ليس صحيحاً أننا نحقق أرباحاً بنسبة 85 في المئة. وثانيًا، إن الأقبال على صناعة الساعات اليوم يماثل القبول سابقاً، إنه بإمكانك أن تجد الذهب في الغرب، ولكن ليس كل من يبحث عن الذهب يجده.

■ كيف تطورت المبيعات خلال العام الماضي؟
□ من الحظور بموجب قوانين أسواق الأسهم في سويسرا التحدث بالأرقام. إنما يمكننا القول إننا نعمل بشكل جيد جداً كمجموعة سواتش وكعلامة سواتش وقد حققنا نمواً بنسبة 18 في المئة مقارنة بالعام الماضي. ولا يمكننا أن أقول أكثر من ذلك.

سواتش ثم سواتش

■ ما هي أكثر الابتكارات تميزاً منذ دخولك عالم صناعة

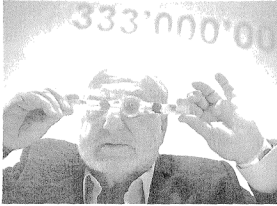
الرئيس والعضو المنتدب من قبل مجلس الإدارة لدى سواتش نيكولا هايك قدم شخصياً أثناء مؤتمر صحفي المنتج الجديد من ساعات سواتش والذي يعتبر الأكبر، والأكثر تعدداً لجهة الألوان، والأكثر إبداعاً من الناحية التقنية. وتتضمن المجموعات تشكيلة من 5 موديلات غير رسمية casual، و5 موديلات أخرى أكثر كلاسيكية إنما بألوان فرحة، وموديل واحد Talking Piece والموديل الثاني عشر هو نموذج محدود تم تصميمه خلال السهرة.

لكن كيف تم تصميم الموديل الجديد؟ فريق الرجال الزرق معروف بتتوون أشكال الترفيه الغريبة التي يقدمها، والأشهر بينها هي Paint Drumming حيث يقوم الرجال الزرق الثلاثة بالعزف على الطبلبة التي تم ملؤها بالطلاء ما يؤدي إلى تطاير الطلاء "فيتمكن المشاهدون من رؤية الموسيقى وليس الاستماع إليها فقط". كما ورد خلال المؤتمر الصحفي، ويرتدي المشاهدون في الصفوف الأولى المعاطف البلاستيكية الزرقاء، وأحياناً، كما كانت الحال في لوغانو، أحد الرجال الزرق يتم تثبيته على قطعة خشب ويعلق على الحائط. وبعد أن يتم طلاءه، فإن البقعة التي يعلقها على الحائط تتحول إلى عمل فني. وفي لوغانو، تحولت البقعة إلى تصميم لساعة جديدة سيتم تزيينها بشكل منفرد كإصدار محدود تحت اسم Swatch Jelly in Jelly.

وبعزاج مرح أعلن هايك للحشد المتحمس: الآن تعرفون كيف نصمم ساعاتنا في مصنعنا. نقوم بتثبيت موظفينا ونعلقهم على الحيطان. وانتهى الحفل بعرض بالاليزو والألعاب النارية فوق بحيرة لوغانو. وبعد المؤتمر الصحفي خض هايك للاقتصاد والأعمال - حديث خاص. هنا نصه:

■ بات معروفاً أنك انقذت صناعة الساعات السويسرية في الثمانينات. هل كانت مغامرة في مجال الأعمال من قبلك، أم كانت لديك منذ البداية النية في إنقاذ هذه الصناعة؟

□ لم يكن لدي أبداً أية أعمال. ولا أحب أن يطلق علي صفة رجل



حصل نيكولا حوابك على جائزة من وزير الثقافة والإعلام الفرنسي في 26 يونيو في فرساي في فرنسا لقيام Breguet بتحويل إعادة تأهيل مقر ماري أنطوانيت هناك.

تشابه آخر، إنما مع مقارنة مختلفة تماماً. آينشتاين عبقري كبير وأنا رجل نكي، وهذا اختلاف كبير.

■ ألا تظن أنك عبقري في مجالك؟

□ حسناً، بعض الصحف يقول ذلك. صدر كتاب في فرنسا يتضمن أهم 50 شخصية في العالم، ومن بينهم ليوناردو دا فينشي، باستور، فيكتور هوغو، ونستون تشرشل وغيرهم، وكنت بينهم، إنما لا أأخذ هذا كثيراً على محمل الجد. ولا أحسب ذلك تواضعاً مني، إنما أدرك أننا في كوكب صغير وضيق هو الأرض، ونحن أشياء صغيرة جداً ضمن نظام شمسي صغير جداً في كون ضخم، وأنا أجعل كل الأشياء نسبية.

■ أنت متحمس جداً للفنانين، حيث ترتبطون معهم بعلاقات شراكة ورعايات، بدءاً من فريق الرجال الزرق اليوم، ما هو ذوقك الشخصي وكيف تستشجع سواتش الفنانين في المستقبل؟

□ إذا أخذنا الموسيقى، أنا معجب جداً بموسيقى موزارت، وبيتهوفن، وحقول البيانو والكرمان. لدي مجموعة كاملة في منزلي، وفي سيارتي، وفي كل مكان. وعندما أغضب، أأخذ لوليبا Tourbillon من Breguet، أنظر إليه، وأستمع إلى موسيقى البيانو. كما أحب أيضاً الموسيقى العصرية، مثل التي نسمعها في الحفلة هذا المساء.

كما أن النحت أيضاً يستهويني ولدي عدد كبير من القطع المميزة، بعضها قديم جداً يعود إلى زمن الرومان. وأملك كذلك قطعاً حديثة منها واحدة لـ سيزار أضعها حول عنقي. أما بالنسبة للوحات، فأفضل تلك التي تعود إلى القرنين الثامن والتاسع عشر مثل Corot وMonet لأنه بإمكانك رؤية أشياء فيها، يمكنك رؤية أشكال وروية الطبيعة.

إن سواتش كمجموعة، منخرطة في كل أنواع الفنون وكذلك Breguet التي تدعى أساليب الموسيقى في لوزان Luzen وجنيف، وأوميجا هي راعٍ فني ناشط. وكمجموعة سواتش نخطط لحادث كبير في سبتمبر إنما لا يمكنني التحدث عنه الآن. ■

الساعات؟

□ سواتش، سواتش هي ابتكار تقني. لم تخلق لتكون ابتكاراً تسويقياً إنما صنعت ساعة من هذا المنطلق لأنه من الصعب جداً أن أشرح للجمهور كيف وأين كانت سواتش أفضل تقنياً من الساعات الأخرى.

■ هل تجد العالم سوقاً واحدة أم مجموعة أسواق إقليمية؟

□ الاثنان معاً. فما يحبه الأميركيون قد لا يحبه اليابانيون أو الصينيون، إنها سوق عالمية، إنما ليس بالضرورة أن تعتبر واحدة في كل العالم. لا يمكنك إقفال عينيك ووضع يدك على أي جزء من العالم والقول إنه نفسه. عليك القيام بخيارات، في طريقة إيصـال منتجك، وطريقة عرضه، وبيعه وحتى في الطريقة التي تصنع بها المنتج.

■ هل من الأسهل بيع Breguet أو سواتش في الشرق الأوسط؟

□ الإنسان، هم يحبون سواتش. والأشخاص الذين يشترون Breguet يريدون سواتش أيضاً، عندما يمارسون الرياضة، أو الإبحار، أو عندما يفكرون إنه قد يشكل خطراً عليهم امتلاك ساعة باهظة الثمن. زبائن العلامتين هم غالباً أنفسهم.

■ كمبتكر ومخترع موجود في أوروبا، كيف ترى تطور الأعمال في الشرق الأوسط بشكل عام، وماذا تود القول لرجال الأعمال هناك؟

□ أنا مطور أعمال Entrepreneur، لذا أفضل أن أتوجه إلى المطورين في أوروبا وأقول لهم إنه عليهم أن يحترموا بشكل كبير "العاطفية" والطريقة التي يكر بها المطورون في الشرق الأوسط، وأنه بإمكانهم الحصول على شريك حقيقي ومستدام هناك إذا استطاعوا أن يفهموا العقلية. وإذا عملوا معهم فإنهم أصدقاء جيدين لنا، وبأنه توجد فرص جيدة لتطوير الأسواق وعلاقات الصداقة في الوقت نفسه. وأود القول إن كل زبائننا في الشرق الأوسط هم أيضاً أصدقاء لنا.

■ يقول أحد شعارات لوجاتكم "سواتش تدخل الحياة إلى الوقت" Swatch brings life to time، ما يذكّرني بالبرت آينشتاين Albert Einstein، الذي أيضاً كان منشغلاً بالوقت، هل من تشابه آخر؟

□ ضحكك قبل أن يجيب، أنا رجل رياضيات أيضاً. أتفهم آينشتاين لأنني معجب كثيراً بنظرية النسبية. نعم، قد يكون هناك





WORLD

Baselworld 2006

2127 عارضاً من 45 دولة

جمع المعرض 2127 عارضاً يمثلون صناعة الساعات والمجوهرات في 45 دولة، عرضوا أحدث ابتكاراتهم ومجموعاتهم التي تمتاز بأعلى المقاييس والمعايير، ومن بين هذه الشركات تلك التي اختارت أن تعرض تصاميمها في معرض بازل فقط، وقد بلغ عدد زواره 90 ألف زائر من المتخصصين قدموا من 100 دولة.

شكّل افتتاح First Avenue أبرز حدث في معرض بازل BaselWorld هذا العام. فبعد إجراء بعض التغييرات فيه، باتت القاعة الثانية تستوعب أجنحة متعددة الطبقات، وجاء ذلك في مسعى للحفاظ على معرض بازل الذي عُقد هذا العام في دورته الـ 34، كأكبر تظاهرة في العالم تضم أهم وأشهر دور صناعة الساعات والمجوهرات في العالم.

والمجوهرات. وبلغت دوشين إلى القرصنة في صناعة الساعات، ويشير إلى "أن محاربة تزوير المنتجات، للأسف، لا تخرج في إطار أولويات السلطات. مما يساعد المقرضين على الإفادة من الأعمال في هذا المجال، في وقت علينا جميعاً محاربته".

وتكشفت مديرة المعرض سيلفي ريتير Sylvie Ritter أن معدل مساحة الجناح الواحد في المعرض زاد بنسبة 30 في المئة العام 2006، فارتفع من معدل 39 متراً مربعاً خلال السنوات الخمس الماضية إلى 52 متراً مربعاً هذا العام. وقد بلغ إجمالي المساحة الصافية التي شغلها العارضون 111283 متراً مربعاً. وتؤكد: "مازلنا ملتزمين بزيادة نوعية مساحات المعرض وحفاظاً على ستراتييجيتنا في عدم قبول

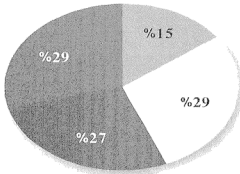
يقول: "إنه على الرغم من عدم شهرة بازل كمركز للأحداث التجارية، إلا أن المعرض والمؤتمرات قد عُقدت في هذه الصالات منذ 90 عاماً. فالعارض هنا تحظى بالدعم العام كما أن كافة الجهات الحكومية والمؤسسات التابعة وصناعة الضيافة، جميعهم يدرك أهمية معرض بازل بالنسبة إلى مدينتنا".

أما جاك ج. دوشين فيكشف أن العام 2004 كان عاماً ممتازاً بالنسبة لصادرات صناعة الساعات السويسرية، في حين فاق العام 2005 كل التوقعات. وبلغت قيمة الصادرات لأول مرة 12 مليار فرنك سويسري أي بنسبة زيادة 10,9 في المئة مقارنة بالعام 2004. وجاءت هذه الأرقام بشكل أساسي نتيجة مبيعات ممتازة من المنتجات الفخمة إلى جانب النمو غير المسبوق لتطور قطاع الساعات

افتتح المعرض وزير الاقتصاد الفدرالي السويسري جوزف دابيس Joseph Deiss والذي يقول: "إن قطاع الساعات والمجوهرات هو قطاع خلّاق. والمسؤولون الرسميون عن هذا المعرض تمكنوا من مطابقة المقاييس العالية من خلال الاستثمار في البنية التحتية للمعرض. كما أن مصممي الساعات والمجوهرات يربدون الاستفادة من كل فرصة توفرها القاعة الجديدة".

شارك في الافتتاح كذلك رئيسة المقاطعة باربرا شتاينبايدر Barbara Schneider والرئيس التنفيذي للمعرض السويسري رنيه كام Rene Kamm ورئيس مجلس لجنة العارضين جاك ج. دوشين Jacques J. Duchene الرئيس التنفيذي للمعرض رنيه كام

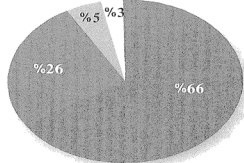
توزيع العارضين حسب الفئات



■ الأجنحة الوطنية
شركات المجوهرات

■ الشركات المتصلة
شركات الساعات

توزيع العارضين حسب القارات



■ أمريكا الشمالية

■ آسيا

■ أوروبا
مختلف



فرانكو كولوني يفتتح الصالون العالمي، وبدا بيار-فرانسوا اونغر، بيار مولر

للمزيد من المعارضين مقابل تقديرينا للمعارضين الرئيسيين في هذه الصناعة وتقديم مساحات إضافية لهم.

المعرض بالأرقام

بلغ عدد شركات الساعات العارضة 326 شركة، أي ما نسبته 15,3 في المئة من إجمالي المعارضين، وبلغ عدد شركات الجوهرات 614 علامة تجارية، أي ما نسبته 28,9 في المئة. أما العلامات ذات الصلة بهاتين الصناعتين فيبلغ مجموعها 571 شركة، أي بنسبة 26,8 في المئة، في حين وصل عدد الأجنحة الوطنية إلى 616 جناحاً أي ما نسبته 29,0 في المئة.

وتتصدرت سويسرا قائمة الدول المشاركة، حيث بلغ مجموع الشركات السويسرية العارضة 427 شركة، تليها إيطاليا مع 361 شركة. وتحتل اليابان في المرتبة الثالثة مع 359 شركة، والمانييا في المرتبة الرابعة مع 268 شركة، وفرنسا في المركز الخامس مع 89 شركة.

أما مجموع الشركات الأوروبية فيبلغ 1388 شركة، والآسيوية 563، وشركات أميركا الشمالية 104 شركات. أما الشركات العارضة من دول مختلفة فيبلغ عددها 72 شركة.

الجوهرات

وفي مجال الجوهرات، يتميز معرض بازل بحضور أكثر من 200 تاجر من تجار الأحجار الكريمة والماس مثل: Dehres, Diorough, Rosy Blue, Eurostar, Gembel، ولجهة الطلب، يتميز المعرض هذا العام بحضور قوي للمجموعات الشرائية من الهند، وروسيا والصين، كما أنه كان لشركات الساعات والجوهرات دور رئيسي في تعزيز الطلب على الماس.

وكل عام، يعطي معرض بازل صورة فريدة عن سوق الماس العالمي الذي يشكل في المقابل قناة سنوية يتم عبرها تحديد أسعار الأحجار الكريمة والماس من كل الأشكال والألوان.

وسلط الوعي المتنامي في قطاع الماس في السنوات القليلة الماضية الضوء بقوة على الأهمية التسويقية والترويجية الكبيرة للمشاركة في المعارض. ويستفيد المعارضون في قطاعات اللؤلؤ والأحجار الكريمة في معرض بازل من مكانة المعرض ككل، ومن إمكانية بيع منتجاتهم، التي تعكس أهمية هذه الصناعة في السوق.

الصالون العالمي للساعات الرفيعة

تزامناً مع انعقاد Baselworld2006 افتتحت La Cite de la Haute Horlogerie أبوابها تحت اسم "الصالون العالمي للساعات الرفيعة" Salon International de la Haute horlogerie الذي جمع 16 علامة في دورته الـ 16، والتي عرضت 84 قطعة من تصميمها تتمحور حول مواضيع الأرض، والغذاء والبحر.

ويعكس مفهوم هذا الصالون وما يحققه، إرادة بقاء الصالون كمعرض



12 مليار فرنك صادرات الساعات السويسرية في 2005



دور رئيسي لشركات الساعات والجوهرات في تعزيز الطلب على الماس



خاص يفتح أبوابه فقط للمتخصصين من العالم أجمع، بناء على دعوات خاصة.

ويشير رئيس مؤسسة الساعات الرفيعة La Fondation de la Haute Horlogerie Franco Cologni إلى "أن عدد الزوار الذي كان متوقعاً هو 13500 زائر و 1200 صحافي متخصص، بنسبة زيادة 17 في المئة مقارنة بالعام 2005".

ويكشف كولوني أن إجمالي مبيعات الساعات الفاخرة في مجال الصناعة الرفيعة التي يصل سعر مبيعها في السوق إلى 5 آلاف فرنك سويسري بلغ 1,8 مليون قطعة في العام 2005 بزيادة نسبتها 10 في المئة مقارنة بالعام السابق. وبلغت قيمتها الإجمالية 7,5 مليارات فرنك سويسري بعدد نمو نسبته 17 في المئة مقارنة بالعام 2004.

أما الساعات التي يصل سعر مبيعها في السوق إلى 10 آلاف فرنك سويسري، فقد بلغ إجمالي الساعات المباعة منها 650 ألف قطعة، بزيادة نسبتها 25 في المئة مقارنة بالعام 2004. وبلغت قيمتها 4,9 مليارات فرنك سويسري بعدد نمو 24,7 في المئة مقارنة بالعام 2004. ■



Patek Philippe

الرئيس :Philippe Stern

الحفاظ على فرادة عمرها 167 عاماً

تأسست شركة Patek Philippe العام 1839 من قبل عائلتي باتك و فيليب، ومنذ إطلاق العلامة قرر الرجلان التركيز على إنتاج الساعات الراقية؛ وفي ذلك الوقت، كانا يبيعان الساعات حصراً إلى الملوك والأمراء والشخصيات البارزة. وفي العام 1932، بعد أزمة الركود الكبير العام 1929، اشترت عائلة Stern المؤلفة من شقيقين، الشركة. "واحد هذان الشقيقان هو جدي وقد أنار والدي هنري شترن Henry Stern الأعمال إلى حين تسلمت دفة القيادة"، كما يقول رئيس الشركة الحالي فيليب سترن Philippe Stern.

الساعات تطوّراً. وقد عملنا لمدة 10 سنوات لتطوير هذه القطعة التي تمّ تصنيع 4 نسخ منها فقط، وهي تعتبر مرجعاً في صناعة الساعات.

الحرفية والإتقان

وفي حين تركز "باتك فيليب" على الانتقائية يؤكد فيليب سترن: "الجميع يعلم إننا نركز فقط على الأفضل وأنّ إنتاجنا محدود. بالطبع كل واحد يريد أن يحصل على المزيد إنما هذا مستحيل. يلزمنا 9 أشهر لإنتاج ساعة ميكانيكية. تصنيع الأجزاء يتمّ بأحدث التكنولوجيا، إنما بعد ذلك كل شيء يجب أن ينجز يدوياً، من الصقل، إلى الزخرفة، إلى مراقبة النوعية؛ ومن ثم تأتي المراقبة النهائية عندما يتمّ إنزال الماكينة في الساعة وهذا يستلزم 3 أسابيع أخرى".

وعن تواجد "باتك فيليب" الجغرافي، يقول: "في العام 1996 وحدنا كل مشاغلنا بعدما كانت موزعة على 8 مواقع مختلفة. ومع أن عدد العمال ارتفع إلى 1000، لكن إنتاجنا لم يزد على 3 أو 4 في المئة سنوياً. إنتاجنا لم يزد على 3 أو 4 في المئة سنوياً. وهذا تطور كبير مقارنة بما كنّا عليه منذ 15 عاماً. إنما، نفضل مجدداً، عوض زيادة الإنتاج، تقديم قيم مضافة وتصاميم أكثر تطوراً مثل ساعة Automatic Chronograph الجديدة التي قدّمناها في "بازل 2006". لقد كانت شيئاً نفقده في مجموعتنا، وقد استغرق ابتكارها 4 سنوات." ■

عامل. وعندما كان الجميع ينسحبون من صناعة الساعات الميكانيكية، قررت "باتك فيليب" الحفاظ عليها لا بل عملت على تطوير بعض الحركات الميكانيكية. البعض ظن "إننا مجانين" وبأننا نقوم بخطأ فاحش، لكننا في الحقيقة كنا نستثمر في الساعات الميكانيكية والحركة الأوتوماتيكية وكان ذلك قراراً صائباً. هذا يعود إلى العام 1973-1974. وبين العامين 1980 و 1985 عاد الاهتمام بالساعات الميكانيكية، حيث كان "باتك فيليب" مستعدّة فعلاً لتقديم موديلات جديدة وأنماط جديدة من الحركات، وجاهزة لتقطف ثمار سياستها ورؤيتها.

ويضيف سترن: "وعندما احتفلنا بعيد "باتك فيليب" الـ 150 في العام 1989، صنعنا بعض الأنواع الجديدة المهمة والمعقدة مثل Caliber 89 التي تتضمن 33 نوعاً مختلفاً من الحركات، ولا تزال حتى الآن أكثر

① يتابع سترن بالقول: "بعد الحرب العالمية الثانية، عاد والدي من نيويورك إلى أوروبا حيث بدأت أعمال Patek Philippe بالنمو، أما أنا فأنضمت إلى الشركة في نيويورك العام 1964 وكنت أتولى مهمة تسويق ساعات Patek Philippe في الولايات المتحدة. وعدت إلى جنيف في العام 1966، ثم أصبحت مديراً عاماً في العام 1977 وبعدها تسلمت رئاسة الشركة، في حين لا يزال والدي رئيسها الفخري".

انتشار عالمي

ويضيف: "يعمل لدى "باتك فيليب" حالياً نحو 1000 موظف، بينهم 220 من مصنعي الساعات الماهرين. ولدى الشركة شبكة توزيع تضم أكثر من 600 موزع في أكثر من 70 دولة. وفي رصيدها أكثر من 70 براءة اختراع. وتعتبر "باتك فيليب" المصنّع الوحيد الذي يصنع كافة الأجزاء الميكانيكية لساعاته، حسب مواصفات Geneva Seal. وتعتبر الساعات الكلاسيكية الأنيقة والثمينة، نتيجة جمع التكنولوجيا الحديثة بمهارة الأجداد. وحول التحديّات التجارية التي واجهت الشركة يقول: "بالعودة إلى السبعينات، عندما ظهرت الكوارتز، كان لدى السويسريين أول حركة كوارتز إنما لم يؤمنوا بها حقاً. بعكس اليابانيين الذين استثمروا بقوة في هذه الحركة، فاحكموا سيطرتهم على سوق صناعة الساعات. وكان أن تراجعت صناعة الساعات السويسرية وانخفض عدد السويسريين العاملين فيها من 100 ألف إلى 30 ألف





Corum

الرئيس Michael Wunderman:

نركز في الشرق الأوسط على المجوهرات والساعات الرياضية

يعتبر رئيس ساعات كوروم Corum مايكل فوندرمان Michael Wunderman أن تحول ملكية دار كوروم بالكامل إلى العائلة "يمثل فرصة عظيمة ويتلاءم مع الأهداف التي ترمي الدار إلى تحقيقها". ويقول فوندرمان أن التعاقد مع الفنانة اللبنانية إليسا حقق نتائج مهمة بحيث عزز صورة ساعات كوروم كساعة للسيدات والشباب تحديدًا، الأمر الذي أدى إلى ارتفاع مبيعات الدار في منطقة الشرق الأوسط.

ويتابع: "في ما يخص هذا العام، نحن نبلي بلاه حسناً. أميركا تأتي في المرتبة الأولى وتليها آسيا، أما الشرق الأوسط وروسيا فهما متساويان. لقد جددنا عقدنا لعام آخر مع الفنانة إليسا بالنسبة لمنطقة الشرق الأوسط، والتعاون معها فتح لنا عالماً كاملاً. ونحن نشكرها إذ باتت الناس هناك يعرفوننا أكثر."

يوجد طلب مختلف لكل منطقة، ونحن نأخذ هذا في الاعتبار عند تصميم أي ساعة. نتوقع أن تحقق مبيعات مجوهراتنا الجديدة هذه السنة نتائج كبيرة، إضافة إلى الموديل الجديد من الـ Admiral's Cup Competition. وحتى وقت قريب جداً، كنا علامة تطغى عليها سمة "علامة خاصة بالرجال" بنسبة 80 في المئة، وهذا ما يتغير إلى حد ما، حيث تراجعت هذه النسبة إلى 65 في المئة مقابل 35 في المئة للسيدات.

وفي الواقع، ساهمت إليسا بجزء من ذلك، عبر جعل العلامة أكثر أنوثية وأعطتها صورة شبابية. نحن نركز على المجوهرات والساعات الرياضية في الشرق الأوسط.

أما بالنسبة لانتشار بوتيكات كوروم في الشرق الأوسط، فيفيد فوندرمان: "سنوسع مفهوم Shop in shop في كل الدول، لإعطاء صورة موحدة لـ "كوروم" في كل مكان."

ويضيف: "سنبدأ بدبي والسعودية، ما زال الوقت مبكراً لافتتاح بوتيكات مستقلة أينما كان، إنما ستكون هذه الخطوة التالية، ولغاية الآن لدينا بوتيك واحد فقط في القاهرة." ■

أن يستسلمها والدي، ومنذ العام 2000 أصبحت أكثر انتقائية. أول تشكيلة كانت نمطية بشكل كبير، وتمثلت بساعات كبيرة، واللوان ساطعة، وحركات كوارتز، وهي بذلك لم تعد كوروم إنما فوندرمان. كان علينا أن نقوم بنقلة كاملة، مع ساعات أوتوماتيكية بشكل أكبر ومتطورة تقنياً. لهذا أعدنا طرح Admiral's Cup في العام 2002 عبر العودة إلى جذور كوروم، وعززنا مجموعة Gold Coin، وفي العام الماضي أعدنا طرح Golden Bridge.

هذا ما اشتريناه حقاً، أرشيف التصميم وسمعة الابتكار، يقول فوندرمان، مضيفاً: "الآن يمكن القول أن هناك زواجاً حقيقياً بين فوندرمان وكوروم. لقد أدت شهرة وخبرة والدي إلى إعادة بناء علامة ضعيفة والحصول على اهتمام الصحافة وتجّار التجزئة العالميين. وقد وصلنا الآن إلى نوع من التوازن بين نمط التصميم وقوة البيع أو التسويق."

نتائج إيجابية

وعن المبيعات، يقول فوندرمان: "حققنا قفزة قوية في العام الأول. وبين 2000 و2001 حققنا نمواً يوازي أربعة أضعاف ما كانت عليه المبيعات عندما اشتريتنا الشركة، ثم استقرّت نسبياً بسبب تداعيات حرب العراق وغيرها من التطورات. بعدها حققنا نمواً وصل إلى 15 في المئة بين العامين 2003 و2004، وفي العام الماضي حققنا نمواً بنسبة 40 في المئة."

عن تاريخ الدار، يقول فوندرمان: "كان والدي Severin Wunderman يملك ترخيصاً من Gucci لمدة 25 عاماً، وبتنا معروفين في صناعة الساعات، بعد اختراعه نمط الساعة السويسرية الصنع مع Gucci والتي حققت نجاحاً كبيراً. وبعد استعادة شرعنا مباشرة في العمل على تصميم تشكيلة جديدة من الساعات، من دون أي فكرة مسبقة عن العلامة أو الاسم أو الاتجاه الذي علينا أن نسلكه. أردنا أن نكون خلاقين، ففكرنا بصنع علامتنا الخاصة، قبل أن تعرض كوروم Corum على والدي استخدام العلامة."

وبوضوح: "كانت "كوروم" علامة ضعيفة على شفير الإفلاس، وكان للانهايار الذي شهدته آسيا أثر كبير على "كوروم"، فتواجدها القوي هناك جعلها غير محصنة كثيراً. ودفع هذا الواقع المالكين إلى بيع 50 في المئة من الشركة إلى شركة تتواجد في قطر منتصف التسعينات. ثم قامت هذه الشركة ببيع كل حصتها إلى والدي. وفي العام 2001 بتنا نملك الشركة بكاملها."

ويضيف فوندرمان: "تميزت "كوروم" بالتنوع والابتكار، وكانت أكثر محافظة قبل



مدير التسويق Marc Michel-Amadry:

توازن " الأنوثة " و " الرجولة "



جديديتين لعلامتنا.

الإنجاز والقوة

وعن الزبائن، يفيد ميشال - أمادري: "في الثمانينيات كانت نسبة زبائننا من الرجال تتراوح بين 40 و 45 في المئة، أما حالياً فإن ساعاتنا موجهة إلى السيدات بنسبة 80 في المئة، ما يدل على أنَّ هدفنا قد حذ ما بات أكثر أنثوية. وعليه، فإننا نهدف إلى إعادة نسبة مبيعاتنا من ساعات الرجال إلى 40 في المئة، لذا نستثمر أموالاً كثيرة في هذا المجال، حيث طرحنا "كاليبرين" جديدين هذا العام في معرض بازل، ونبي قصتنا في مجال صناعة ساعات الرجال حول الهندسة وإعطائها معنى "الإنجاز والقوة" Achievement and Strength. وإذا كان علينا استخدام وجه ذكوري لنقل قيمنا، سيكون إما بونو Bono أو ستينغ Sting أو زيدان".

أما السوق الأكبر لمبيعات "إيبيل" في العالم، فهي بحسب تصنيف ميشال - أمادري: "الولايات المتحدة الأمريكية، تليها أوروبا. أما سوق الشرق الأوسط فهي قوية في ظل توافر قاعدة نمو جيدة. ثم تأتي سنغافورة وهونغ كونغ. ومازلنا في المراحل البدائية في الصين". لازلنا نلتمك "بوتيكانتا" الخاصة في الشرق الأوسط، وهذا لا يشكل أولوية بالنسبة إلينا في العامين المقبلين. ويختم بالقول: "بلغ حجم أعمالنا 45 مليون فرنك سويسري في العام 2004، ونتوقع استمرار النمو بصورة تدريجية. نحن نريد أن نمواً إنما نود أيضاً أن نبقي حصريين".

ينتمي مارك ميشال - أمادري Marc Michel-Amadry، الذي يتولى حالياً منصب مدير التسويق العالمي لدى دار إيبيل Ebel، إلى عائلة تتمتع بتاريخ طويل في عالم الساعات. والشغف بهذه الصناعة يرافقه في مسيرته المهنية منذ 10 سنوات، أمضى الست الأولى منها مع TAG Heuer، و3 سنوات أخرى في سنغافورة مع مجموعة LVMH الفخمة.

العام حضور العارضة العالمية جيزيل بوندشن Gisele Bundchen في جناح "إيبيل"، بعد أن حضرت في العام الماضي العارضة كلاوديا شيفر Claudia Schiffer. وعن ذلك يقول ميشال - أمادري: "هذه إحدى الطرق للعودة إلى الجذور، فوجود العارضات يمكننا من تصوير رسالتنا حول الإحساس، والتعقيد، والأناقة، وذلك من خلال "النظر" الذي يعبر عن طريقة العلامة. وهذا يساعدنا أيضاً على تطوير شريحة من الزبائن أصغر سنّاً تبحث عن الفخامة.

فلطالما عُرفت "إيبيل" من قبل أشخاص تتجاوز أعمارهم 40 عاماً، أما العارضات فيقتصمون صورة أكثر شباباً، من دون حصرها بفئة معينة من الزبائن. لذلك، اخترنا هذا العام مع مجموعة Brasilia العارضة البرازيلية جيزيل بوندشن Gisele Bundchen، مما يجلب طاقة وحيوة



1911BTR هي الذروة في تصاميم Ebel للرجال، ساعة أوتوماتيكية بالكامل قدمتها الدار خلال Baselworld 2006. يبلغ قطرها 44.5 ملم وتتمتع بكرة على مقاومة ضغط الماء حتى عمق 100 متر.

يقول ميشال - أمادري عن "إيبيل": "إنَّ ملكية "إيبيل" تغيرت مرات عدة خلال العقد الماضي، إلى أن اشترتها MGI Luxury Group في العام 2004. و"موفادو" Movado هي المجموعة التي استطاعت أن تفهمنا بالشكل الأفضل، فهي شركة عائلية عمرها منذ 45 عاماً، ولطالما أحب رئيسها علامة "إيبيل". وفي محفظة "موفادو"، تأتي "إيبيل" في قمة العلامات الفخمة العالمية، والتي تتمتع بحضور قوي في أوروبا. وبعدها تأتي "كونكورد" Concord وتليها "موفادو" Movado التي تتمتع بمبيعات قوية في الولايات المتحدة الأمريكية وأسواق الكاريبي. ثم تأتي "كوتش" Coach، و"تومي هيلفغر" Tommy Hilfger و"غوغو بوس" Hugo Boss و"لاكوست" Lacoste. ومنذ العام 2004، لدينا فريق عمل جديد في كل أماكن تواجد "إيبيل" يعمل على نقل القيم التي جعلت من هذه العلامة ناجحة جداً في الثمانينيات. مع العلم أنَّ "إيبيل" وُجدت منذ العام 1911 وأصبحت حقاً علامة عالمية فخمة بين أواخر سبعينات والتسعينات".

مهندسو الوقت

عن قيم "إيبيل" وأهدافها، يتابع: "إنَّ أهدافنا الأساسية هي توفير ديناميات جديدة لخلق وإعانة خلق العلامة، وإيجاد موقع لها بين العلامات الفخمة العالمية اليوم، وأن تكون مربحة. وعالم "إيبيل" هو عالم التطور، والأناقة، والدقة والرفيع، والجمال؛ وليس علامة للتباهي. وهذا يعود إلى التوقيع الذي تحمله هذه العلامة وهو "مهندسو الوقت" Architects of Time. ونعتقد بأنَّ هذا يحقق النجاح، ففي نهاية العام 2005 نمُدتنا إلى البريحية. وكان لافتاً خلال معرض بازل هذا



Jaeger-LeCoultre

الرئيس التنفيذي Jérôme Lambert:

فلسفة الإبداع

تأسست Jaeger-LeCoultre منذ 173 عاماً على يد Antoine LeCoultre معتمدة مفهومي الابتكار والدقة. ونقل LeCoultre الأب ذلك إلى ابنه الذي أضاف إليها بدوره مفهوم "الصناعة"، وأصبح بذلك أول شخص يجمع الحرف المختلفة التي تكوّن صناعة الساعات، ما أدى إلى تصنيع الساعة بكاملها تحت سقف واحد. ويقول الرئيس التنفيذي لدار Jaeger-LeCoultre جيروم لامبرت Jérôme Lambert إن هذه الصلة مع LeCoultre الفرنسية أضافت نمطاً كلاسيكياً رقيقاً إلى العلامة.

حيث النسبة فيآتي الشرق الأوسط وبخاصة تركيا. ويشير إلى أن المغرب يشهد نمواً كبيراً، وكذلك الإمارات العربية المتحدة، فخلال الأعوام الأربعة الماضية زاد حجم أعمالنا هناك ثلاثة أضعاف، وهذا يمكننا من التطّوع إلى دول أخرى في المنطقة لتطوير أعمالنا فيها. ويمثل الشرق الأوسط تصاميمنا للسيدات نحو 40 في المئة من مبيعاتنا.

ويتحدّث لامبرت عن تجربته الشخصية مع الشركة فيقول: "لدي شغف حقيقي تجاه هذه العلامة ويمتلكني سرور كبير عندما أشعر أن كل فرد في الشركة يشاركوني ذلك". ويتابع: "في ما يخص المنتج، لا بد من التأكيد على أنه عمل جماعي وليس عملاً شخصياً، فساعة Reverso Grande Complication لهذا العام، شكلت التوقيع الذي يعكس حقيقة الانتماء إلى النخبة. إنه إنجاز كامل لعلامة صنعت أكثر من 1200 حركة، بما فيها الحركات الجميلة لعدد من أرقى الشركات المصنّعة للساعات في العالم، وهذا دليل على النضج."

وحول انطباعاته عن الشرق الأوسط، يقول لامبرت إنه اعتاد زيارة المنطقة في السنوات الثلاث أو الأربع الماضية. وأعتقد أن أكثر ما أثار فيّ هو وعي الناس بانتمائهم إلى المنطقة. أنا فرنسي وأشعر بالانتماء إلى منطقة أكبر من فرنسا هي أوروبا. وفوجئت كثيراً حين اكتشفت مدى أهمية هذا المفهوم في الشرق الأوسط. وهذه المنطقة تعيش تحت ضغط كبير، وتشهد دائماً تقلّبات كثيرة، وهذا يشكل بذاته عاملاً حيوياً وإيجابياً. ■

الحد الأقصى من الإبداع في كل هذه الأشغال. وفي كل سنة يتم إبراز الكثير منها في تصاميمنا الجديدة. إن عملية الخلق لدينا متعددة الأبعاد."

ويتابع لامبرت: "انضمنا إلى مجموعة Richmont في العام 2000. وأنا شخصياً انضمت إلى Jaeger-LeCoultre في العام 1997 كمراقب مالي، ما يعني أنني كنت في الشركة عندما حصلت التغييرات. ويشير إلى أن "روحية المجموعة كانت موجودة لأن الشركة كانت عضواً في Les Manufactures Horlogeres Richmont إلى شركة ذات ثقافة كبيرة ومرجعية للعلامات الفخمة، حملنا إلى بعد جديد، وأكسبنا طاقة للتطوّر في هذا المجال، والفعل هنا إلى التكامل والمشاركة في المعلومات والعرفة. وأودّ القول إن العلامات ضمن المجموعة هي متكاملة وكل واحدة منها تتغذى بما يميّزها ويجعل من نمطها نمطاً فريداً. فـ "بياجيه" Piaget ليست Jaeger-LeCoultre، وأخيراً Piaget ليست IWC، وأخيراً Richmont مع مجموعة Jaeger-LeCoultre التي الجيء إلى الصالون الدولي للساعات الرفيعة SIHH وهذا أمر بغاية الأهمية."

أوروبا أولاً

تستحوذ أوروبا على 50 في المئة من مبيعات Jaeger-LeCoultre. ويقول لامبرت إن أسواق الولايات المتحدة وآسيا تسجل أعلى معدلات النمو من حيث القيمة، أما من

يكشف جيروم لامبرت أن لدى الدار اليوم نحو 1000 موظف حول العالم، و900 في مصنعنا في سويسرا. أما الخاصية الأساسية لهذه الدار فهي الابتكار التقني. نحن عادة عندنا 3 براءات اختراع جديدة سنوياً، إنما هذا العام لدينا 10 براءات. وطيلة تاريخنا، خلقنا 1250 حركة، ونعرض 7 منها في معرض بازل هذه السنة. وبضيف: "تعمل لكي نكون أكثر العلامات إبداعاً في صناعة الساعات، مستخدمين 40 حرفة مختلفة تساهم في ذلك. فإضافة إلى صناعة الحركات، هناك أيضاً الصقل، والتأطير، والنقش وتنسيق الجواهرات. ونحرص على تحقيق



Reverso Grande Complication

الرئيس التنفيذي Philippe Leopold- Metzger عدنا إلى النمو في الشرق الأوسط



باستطاعتنا تلبية كل الطلبات. فمع سوق كالشرق الأوسط، لدينا طلبات كبيرة جداً لأن بإمكان الزبائن رؤية كل المنتجات ومميزاتها.

فراة بياجي

أما ميزة دار "بياجي" فهي "الفراة لجهة تقديم الساعات ذات التقنيات العالية والساعات - المجوهرات الرفيعة. واليوم، نحن أقوياء جداً في تصميم وصناعة ساعات جميلة، وكذلك أقوياء وسنصبح أقوى في مجال الحركات الميكانيكية. وهذا العام، طرحنا 104 ساعات جديدة و87 قطعة من المجوهرات. ولدينا كذلك 4 "كالير" جدد، أهمها هو اللولب النسبي Tourbillon Relatif، وهي حركة معقدة جداً، فاللولب وضع خارج قفصه، وهو يدور على غروب الدقائق، وهذه حتماً واحدة من أكثر التعقيدات أهمية بين تلك التي طرحناها هذا العام بين معرضي بازل وجنيف. وهذه جمع الساعات الرفيعة يأتيون ويقولون "هذا جيد" ليوبولد - متزغير.

ويضيف أن زبائن "بياجي" يتوزعون مناصفة تقريباً بين الرجال والنساء بالنسبة للساعات. أما بالنسبة للمجوهرات فنحو 60 في المئة منهم من النساء و40 في المئة من الرجال. وأعمالنا هي من الذهب بنسبة 99 في المئة، مقابل موديل واحد من الفولاذ. أما المجوهرات فهي تجلب زبائن أصغر سناً مثل ساعة Possession الجديدة، المصنوعة من الذهب والمرصعة بالماس دائماً، وهي بسعر ساعة من الفولاذ". ويضيف: "في الماضي، كان معدل أعمال زبائننا يتراوح بين 35 و65 عاماً، إنما اليوم بات الشباب باتوا يكسبون المال في وقت مبكر، فيما يتقاعد الناس وهم أكثر غنى. وهناك نمو للطلبية الوسطى العليا والطبقة الغنية، لاسيما في الشرق الأوسط وآسيا وأميركا. نحن نتجه دائماً إلى البلدان التي تتطلع قُدماً، ونعتبر أن دول الشرق الأوسط تُدارَة بشكل جيد، وتوسع قُدماً لتطوير المستقبل فيها".

ساهم منح "بياجي" Piaget إدارة مستقلة عن "كارتية" Cartier، التي اشترت الدار في العام 1988، بإعادة النمو إلى حجم أعمالها في الشرق الأوسط بنسبة 6 في المئة مع إمكانية الوصول إلى 10 في المئة، كما يقول الرئيس التنفيذي لدى "بياجي" فيليب ليوبولد - متزغير Philippe Leopold- Metzger، الذي تحدث عن عملية شراء "كارتية" لـ "بياجي" ومراحل تطور الإدارة ومبيعات الدار في الشرق الأوسط.

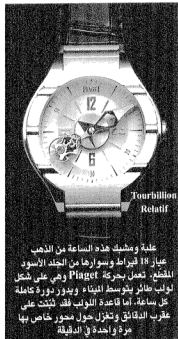
يقول ليوبولد - متزغير: "عندما أقدمت "كارتية" على شراء "بياجي" كان الشرق الأوسط بشكل سوقاً كبيرة جداً بالنسبة للأخيرة، بما يوازي نحو 20 في المئة من حجم أعمالها، غير أن تحويل "بياجي" إلى "كارتية" جديدة أساء إلى حجم المبيعات، إذ لم يفهموا هوية "بياجي" التي طالما كانت علامة حصريّة جداً، مع منتجات تُصنّف وفقاً لحاجة السوق، وبمجموعات صغيرة جداً، وهذا ما كانت تريده منطقة الشرق الأوسط بالفعل. فبعد هذا الإجراء بات على "بياجي" أن تعمل مع وكيل وسيط بينها وبين تجار التجزئة المعتادين عليها، ومنذ بدأت اعتماد وسيط "كارتية" الذي فُرض علينا، فقدت هذه العلاقات الكثير من المودة.

ويضيف: "منذ نحو 4 سنوات، أي منذ قرّب مالك Richemont منح كل علامة تابعة لها إدارة مستقلة، تحولت "بياجي" من وضعية الإبن بالنسبة لـ "كارتية" إلى موقع الأخ. فتوقفنا عن اعتماد الوسيط وجدّدنا علاقاتنا المباشرة في الشرق الأوسط، وعاودنا النمو مجدداً.

معادلة النجاح

وعمّا إذا كانت نسبة النمو عادت إلى 20 في المئة، يجيب: "كلا، لأنها كانت انخفضت من 20 إلى 2 في المئة، وهي الآن ارتفعت إلى نحو 6 في المئة، وأعتقد أنه علينا أن نصل إلى 10 في المئة، لأنه في غضون ذلك الوقت نمت السوق الآسيوية، وارتفع عدد الأغنياء حول العالم. ونحن سعيديون بالعمل من جديد بالطريقة التي نريد في الشرق الأوسط، فهي منطقة مثقفة جداً والناس يعرفون للنتائج الفخمة، فالمعادلة سهلة جداً، علاقات جيدة، منتجات فخمة إذا أعمال ناجحة".

وعن أهمية الصالون العالمي للساعات الرفيعة SIHH، يقول ليوبولد - متزغير إن نصف أعمال الدار تتم في هذا الصالون العالمي، ويمكن لهذه الأعمال أن تزيد إنما حينئذ لن يكون



عالية وشبك هذه الساعة من الذهب عيار 18 قيراط وسوارها من الخند الأسود المطبق. تعمل بحركة Piaget وهي على شغل لولب طائر يتوسط البناء و يدور دورة كاملة كل ساعة. أما قاعدة اللولب فقد نُثنت على غروب الدقائق وتُزَلّ حول محور خاص بها مرة واحدة في الدقيقة.



Jaquet Droz

المدير العام Manuel Emch:

التميز على مر العصور

تعتبر جاكبيه درو Jaquet Droz من أقدم العلامات في صناعة الساعات، فهي تأسست في العام 1738، وقد رُكزت تاريخياً على عدد من الزبائن الخاصين، وكانت قليلة الانتشار وتباع بشكل رئيسي للملوك والأمراء وكبار الأغنياء حول العالم. وكان الملك حسن الثاني في المغرب من أكبر زبائن الشركة وكذلك سلطان بروناي وغيرهما.

عربية بما فيها السعودية والإمارات والبحرين وقطر ولبنان وسورية وقبري في الأردن، ويمثل الشرق الأوسط نحو 15 إلى 20 في المئة من مجموع مبيعاتنا، كما ننتج فقط 2500 ساعة سنوياً تراوح أسعارها بين 10 آلاف و300 ألف دولار للقطعة الواحدة. نريد أن نحافظ على هذه المقاربة الحصرية قدر المستطاع، وهذا لا يعني أننا نصر على هذه الكمية المنتجة فقط، إنما لا نريد أن نتخطاها بشكل أعلى بكثير. نريد أن نبقي بين 2500 و3000 قطعة".

وبضيف: "لتحقيق ذلك علينا التركيز على مسالتين؛ أولاً، المقاربة الحصرية جداً، وثانياً، زيادة نقاط البيع إلى نحو 200 نقطة حول العالم عبر إضافة عدد من محلات بيع التجزئة لبلوغ أكبر عدد محتمل من الزبائن. وللمناسبة، نخطط لافتتاح محل تجزئة

يقول مدير عام الشركة مانويل أمش إنه عندما اشترت مجموعة سواتش "جاكبيه درو" أرادت المجموعة أن تجعل منها علامة ساعات عالية فخمة. "فركزنا على هذا الهدف الأساسي خلال السنوات الخمس الماضية، وهو يتضمن توزيع العلامة حول العالم، وجعلها أكثر انتشاراً وتقديم منتجات بناءً على فلسفة أكثر انفتاحاً، في وقت نحاول فيه الحفاظ على مقاربة فريدة لصناعة الساعات. وإلى جانب فلسفة منتجنا الخاص، حاولنا كذلك الجمع بين أصول منشأ العلامة (القرن الثامن عشر) والتكنولوجيا الحديثة".

وعن القيمة المضافة التي منحتها مجموعة سواتش لـ"جاكبيه درو" يُعيد عملية انتقالها إلى المجموعة، يفيد أمش: "عندما تكون جزءاً من مجموعة سواتش، يكون لديك التمويل، والمهارة، والوصول إلى التكنولوجيا وقنوات التوزيع. ومع وجود 160 شركة ضمن مجموعة سواتش (بما فيها تلك المصنعة للمكونات)، يكون لديك كذلك الخبرة والمصداقية. وعندما تكون جزءاً من مجموعة سواتش، فذلك يعني ضماناً للاستمرارية. كل هذه العناصر مهمة جداً إذا أردت البناء للمستقبل".

قريباً في دبي

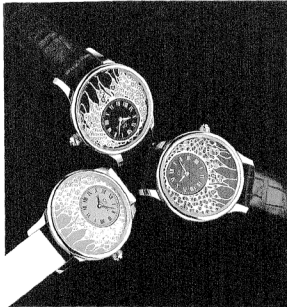
تُوجَّع جاكبيه درو "منتجاتنا حالياً إلى 47 دولة" وهو رقم مثير للنمو باستثمارات بوضوح أمش؛ ويتابع: "نحن متواجدون في 10 دول

خاص بنا (تحت مظلة مجموعة سواتش) في دبي منتصف العام 2007، وفي حد أقصى أواخر العام 2008. ومن المرجح أن يكون في مركز دبي التجاري "Dubai Mall".

خاص للسيدات

"في "بازل 2006"، طرحنا لأول مرة، تشكيلةنا الجديدة للسيدات، مع الإشارة إلى أنهن يشكلن 25 في المئة من قاعدة زبائننا، على عكس ما يعتقد الجميع أن "جاكبيه درو" هي ساعة للرجال بنسبة 100 في المئة. كل موديلانا تجذب السيدات. يعجبهن التصميم والجماليات والفلسفة الكامنة وراءه، على الرغم من أنهن قد يكن أقل اهتماماً بالليكنيكيات، فما يجعل علامتنا مثيرة للاهتمام، هو في كونها ساعة للرجال بشكل واضح إنما تجذب النساء أيضاً".

ورداً على الاستفسار حول تحديد الكميات المنتجة بالرقمين 8 أو 88 قطعة، يشرح أمش: "إن الرقم 8 في اللغة الصينية يعني النجاح. ومن ناحية التصميم، فهو الرقم الأكثر اتزاناً وله صلة كذلك بالانتهائية ونحن هنا إلى ما لا نهاية، ويمكنه كذلك أن يعكس القرن الثامن عشر". ويختتم قائلاً: "نريد أن نبني علامة للمستقبل إنما لديها جذور في التاريخ، فساتنا تجمع بين التاريخ، والتقليد، والحرفية والمهارة والتصميم المعاصر إلى حد ما".



الرئيس Stanislas de Quercize 3 "بوتيكات" في الشرق الأوسط قبل نهاية العام



يكشف دو كرسيز أن "انتساء" فان كليف أند أربلز" إلى مجموعة Richemont عزز الثقة بأصول الدار، وبالنمط والهوية وبجذور العلامة. وبإمكاننا تطوير مجموعات جديدة وافتتاح بوتيكات جديدة. فلدى المجموعة رؤية بعيدة المدى وهي تؤمن بهويتنا".

جنور الفخامة

وعن مفهومه للفخامة، يتحدث دو كرسيز: "بالنسبة لي الفخامة هي ما هو أساسي، والأساسي هو أننا نعلم جميعاً أن لدينا على هذه الأرض بدايةً ونهايةً، وارتداء قطعة من الجواهرات يساعداً على نقش ذواتنا في شيء آخر غير حياتنا التي تنتهي. فبإمكانك أن تهدي أحدهم باقة من الأزهار التي ستذبل بعد أسبوع، إنما إذا أهديت قطعة من الجواهرات على شكل زهرة، فهي لن تموت أبداً. هذه الفخامة قد تكون مكلفة جداً أو قد لا تكون. ومثالاً على ذلك، لا تنتمي كل القطع إلى مجموعة Pierre de Caractère، بل هناك قطع ضمن مجموعة Alhambra يبدأ سعرها بـ 800 يورو، والمبيعات في المجموعتين متوازيتان".

وعن المبيعات، يقول دو كرسيز: "إن 80 في المئة من مبيعات الجواهرات في العالم اليوم لا تحمل أية علامة تجارية، لكن الناس باتوا يتركون أن هذا ليس بالخيار الأفضل، لأن الزبون سيكتشف لاحقاً أن القطعة التي اشتراها لا تتناسب سعرها مع وزن الأحجار والمعادن المستخدمة في تصنيعها. ومع العولة اليوم، يبحث الناس أحياناً عن الغرامة والتمايز، فآهزة الكمبيوتر والهواتف النقالة التي تمتلكها ليست فريدة، لكننا من خلال قطعة من الجواهرات أو ساعة من "فان كليف أند أربلز"، يمكننا التعبير عما يمكن أن نكون".

مهمة Van Cleef & Arpels هي تقديم الأفضل، ويقول الرئيس والرئيس التنفيذي ستانيسلاس دو كرسيز Stanislas de Quercize: "إنها مهمة سهلة موجودة على مكتب كل شخص، بدءاً من الحرفي في المصنع إلى المصممين وصولاً إلى الأشخاص المسؤولين عن المولات، علينا أن نكون الأفضل من خلال تصاميمنا التمايز، ومن خلال اختيارنا للمجوهرات".

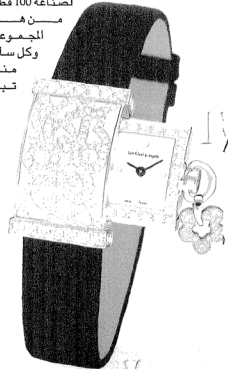
بموجب إجازة خاصة،

ملثوية حافلة

وعن الاحتفال بالملثوية يقول: "لا تحدد أي شركة تاريخاً محدداً للاحتفال بمشويتها، فالاحتفال يستمر على مدار السنة، بدءاً من افتتاح أول محل لنا في بكين، ثم شفاعيها في ثم موسكو. كما ضاعفنا مساحة "بوتيكنا" في نيويورك. وفي نهاية العام سنقوم بتجديد "البوتيك" الموجود في ساحة فاندوم في باريس. أما الجزء الآخر من الاحتفالات فستكون عبارة عن مزادات تنظمها كريستيز Christie's في نيويورك وجنيف في نوفمبر ونيسمبر من العام الجاري. وسيتم بيع 100 من قطعنا التي تعود إلى العشرينات والثلاثينات والأربعينات والخمسينات من القرن الماضي، مع الإشارة إلى أن أعلى الأسعار في المزادات هي لساعات V&CA".

أما الزبائن فجميعهم: "مغرمون ومحظوظون كذلك، ويريدون أن يفتتوا أن حبيهم بلغ أعلى المستويات. وفي حين نشهد قصص الحب تاجاً أحياناً وفتوراً أحياناً أخرى، نرى أن العلاقة بقطعة جميلة من الجواهرات هي قصة حب أبدية. ومع أن معظم مبيعاتنا من الجواهرات، إلا أننا نبيع أيضاً الساعات للسيدات والرجال، وكذلك cufflink للرجال. أما جغرافياً، فلدينا حالياً 57 بوتيكاً حول العالم، وتاريخياً، بدأنا في فرنسا، ثم أميركا، وبعدها آسيا. وفي العالم العربي نشهد نمواً قوياً مع افتتاح 3 بوتيكات جديدة قبل نهاية العام الحالي يتابع دو كرسيز".

يضيف: "بالنسبة للساعات الرفيعة، لدينا ابتكارات استثنائية، من الناحيتين الجمالية والتقنية، تبدأ بـ 100 قطعة من Lady Arpels Centenary. وساعة Monsieur Arpels Laterale المستوحاة من العلية المسطحة الدائرية التي ابتكرها Pierre Arpels في العام 1949. أما بالنسبة لصناعة المجوهرات الرفيعة، فأول مرة، نطرح 3 مجموعات عوضاً عن واحدة، وإحدى هذه المجموعات، Pierre de Caractère، التي تجوب العالم اليوم، وقد احتجنا إلى 3 سنوات لإيجاد الأحجار الأفضل في العالم لصناعة 100 قطعة من هذه المجموعة، وكل ساعة منها تباع



Calvin Klein

الرئيس Arlette Elsa-Emch

نستهدف فئة الشباب



تقول رئيسة ساعات ومجوهرات CK أرليت إلسا-أمش Arlette Elsa-Emch أن الدار بلغت مرحلة مهمة من التنظيم الداخلي تساعد على إدارة الأمور بهدوء، إضافة إلى أن الجميع يتشاطرون الرؤية نفسها بالنسبة للمنتجات الجديدة.

وتضيف أمش أن معرض بازل يشكل أرضية جيدة للتعرف والإصغاء والتعلم من جميع الناس الذين يعودون سنوياً إليه. "فهم يساعدوني على بلورة الأفكار، ما يمكنني من خلق شيء جديد في السنة المقبلة، أصغي إلى الانتقادات، كما إلى التهنية وأتربّع العام الذي سيلي".

لا بل متفاجئة. وصراحة لم أتوقع نجاحاً كبيراً بهذا الشكل هناك. ويرجع ذلك إلى أننا نقدم ساعات بسيطة، وأنيقة، وأسعارها مقبولة، كما يرجع إلى أننا كنا مدركين للنمط المطلوب، ما ساهم بنجاحنا الكبير. والسعودية هي أهم سوق بالنسبة إلينا. وبالطبع وكلاؤنا ومكاتبنا في دبي يساهمون في هذا النجاح أيضاً.

وعن موقع كالفن كلاين ضمن مجموعة سواتش، تقول أرليت: "يتحدث حايك عن كعكة عيد ميلاد، إنه عبقري، ويدرك بسرعة كبيرة أنه لنتمكن من الحفاظ على منتج نهائي عالي الجودة، يحتاج إلى وجود قاعدة وجزء متوسط. القاعدة هي سواتش.

وفي الجزء المتوسط، لدينا Tissot، وكالفن كلاين، وهاميلتون. ثم تأتي العلامات الرفيعة، لونجين، ورايو، وتتوجها أوميغا. والعلامات في الأعلى هي Léon Hatot، Breguet و Blancpain. تحتل المرتبة الأولى في العالم في الجزء المتوسط أي مع Tissot، وكالفن كلاين، وهاميلتون. وهذا جزء مهم من الأعمال".

وفي حين تتولى أمش مهام إدارة خطوط الجواهرات في مجموعة سواتش لعلامات Breguet، Omega، Léon Hatot و Swatch إلى جانب كالفن كلاين، تكشف عن عقد وقعتها مع Versailles في فرنسا لتحديث جزء من أماكن العرض، وهي مقرات Petit Marie- Antoinette و Trianon. لذلك هنالك مجموعة مجوهرات كاملة تركزت على Breguet هذه السنة. ■

ومنذ عامين، جددنا العقد حتى العام 2016. لقد وقع رئيس سواتش والفوز من قبل مجلس الإدارة للمجموعة نيكولا حايك العقد وطلب مني الاستلام فوراً.

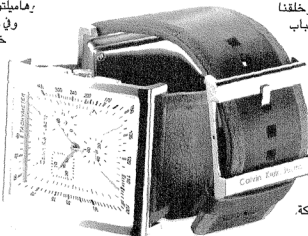
نمو سنوي 10 في المئة

وعن الأسعار، تقول إلسا-أمش: "تتراوح أسعارنا بين 150 و400 دولار سواء بالنسبة للساعات أو المجوهرات. فنحن نوفر الجمال بسعر مقبول. نحن علامة عالمية، نطرح منتجاتنا على مستوى العالم، بدءاً من أكثر نقاط البيع حصرية ومن ثم نتشتر. ورغم أن كالفن كلاين أميركية، إلا أن أعلى مبيعاتنا هي في أوروبا، ثم آسيا، والشرق الأوسط. وتضيف: "أن مليون ساعة كالفن كلاين، بيعت العام 1999، والمبيعات تحقق نمواً سنوياً بنسبة 10 في المئة. وأنا مسرورة جداً من النتائج المحققة في الشرق الأوسط،

تقول إلسا-أمش "ساعات Jeans line ابتكار تنفرد به "كالفن كلاين". وعلى مدى عامين"، توضع إلسا-أمش، كالنا تتساعل عن الوجهة التي علينا أن نأخذها، وفجأة انضمت الأمور. فعلاقتنا التجارية تأتي من نيويورك، وكالفن كلاين كان أول شخص يطرح مفهوم designer jeans. هدفنا هم شباب المدن الذين تتراوح أعمارهم بين 18 و30 سنة والذين يصنع اعتبارهم شباباً الشاشات فهم يملعون بشاشات الكمبيوتر والهواتف النقالة والتلفزيون. لذا فكرنا في نيويورك، شاشة، "جينز". ومنذ عامين طرحنا مجوهرات "كالفن كلاين"، وهذا العام نطرح ساعات Jeans line تحت اسم "Jeans" للدلالة على طابع، ونمط عيش فئة الشباب. هي ساعة تعكس روحاً مرحلة مغامرة الحياة، والتحرر، وطريقة سهلة لارتداء ساعة.

وتتابع أمش: "طرحنا ساعات كالفن كلاين منذ 9 سنوات. كنا ميكرين وخلفنا نمطنا المعتدل والعصري. هؤلاء الشباب من الرجال والنساء الذين اشتروا ساعاتنا بلغوا اليوم الثلاثين من العمر، لذا علينا الآن بلوغ المستهلكين الأصغر سناً وإعادة خلق الوضع نفسه الذي كان سائداً عندما طرحنا علامتنا، أي إعادة طرح العلامة للفئات العمرية بين 18 و30 عاماً".

وتضيف: "منذ العام 1997 لدينا شراكة مع مجموعة سواتش، التي تملك نسبة 10 في المئة من الشركة.



للأول حزام من جلد التمساح مع مشبك محيطي يحمل درجتي لون ذهبيتين، وسيتم طرح كمية محدودة من هذه الساعة عددها 300 قطعة فقط.

كما تتوفر Citytamer كقطعة مجوهرات نفيسة بالذهب الوردي مع سوار ذي قطع بلون القرمزية ومرصعة بوصلات من الذهب الأبيض، تم تصنيعها يدوياً للتأكد من نغومة تأثيرها وسهولة انطوائها للشعور بالراحة طوال اليوم. وسيتم إصدار 200 قطعة فقط من هذه الساعة.

الفردية

وخلال "بازل 2006" أطلقت دار دانهيل ساعة Wheel watch التي أثارَت التساؤل عن سبب تأخر الجميع في ابتكار شكل الهيكل الفريد للساعة القابل للرجل بشكل منفرد، والذي يعود تصميمه إلى المغازل المعدنية التي كانت تستخدم لحماية العجلات في السيارات الرياضية القديمة، كما يعود إلى ميرات "دانهيل" في قيادة السيارات.

أما بالنسبة إلى ساعة Wheel Watch الأصلية Petrolhead التي تحفظ بطاقاتها ومزايا عرض التواريخ، فقد أضيف إليها كرونوغراف جديد مصمم لقياس الوقت في جميع الحالات، لا سيما سرعة سيارات الفورمولا واحد.

ويعكس الكرونوغراف في ساعة Wheel Watch ميكلًا جميلًا بعرض 24 ملم، وعلى أطرافه إطار يدوار بمحرك، ويقوم بحماية التاج وقطع الدفع فيقيي المقاييس نظيفة ويحمي الساعة من الصدمات والخدوش.

والألف لـدي "دانهيل" هذا العام، أن الدار قدمت أيضاً مجموعة محدودة جداً مؤلفة من 12 قطعة فقط من Parody Stone البلاتينية، وهي مخصصة للفرسان البارزين، وتعتبر أفضل من يعتبر عن طموحاتهم.

إن هذه التحف النادرة مخصصة للاحتفاء بالملك آرثر وفرسان الطاولة المستديرة، فكل ساعة تحمل اسم فراس مختلف فهي تظهر الهيكل، أما العقارب فهي مصممة لتقارب حد السيف الأسطوري Excalibur الخاص بالملك.

وتحمل لوحة الأرقام نقشاً للأسود الثلاثة، كما تنجّه المؤشرات المزخرفة من التروس التي يحملها الفرسان الـ 12 حول الطاولة المستديرة، ولكل ساعة حزام من جلد التمساح البني مع مشبك بلاتيني.

Dunhill

مزيج الحداثة والتقاليد

تشكّل الأزمنة الغابرة والمعاصرة، إضافة إلى الأزمنة المقبلة، مصدر الإلهام لدار دانهيل Dunhill في كل جديد تضيفه على مجموعة ساعاتها التي أطلقتها في المعرض الدولي للساعات الفخمة SIHH منذ سنتين، والتي نالت تقديراً كبيراً ألعام 2005.

رغبتها في اقتناء الساعة المفضلة لدى زوجها، لذا قامت "دانهيل" بالاستجابة لطلباتها بإصدار نسخة خاصة بالمرأة من Citytamer الساعة الأكثر مبيعاً من "دانهيل"، ولكن بحجم أصغر.

تجسّد ساعة Citytamer الجديدة الخصائص نفسها التي تتمتع بها الساعة الأصلية، مثل ميزة الهيكل المنفصل والبينة القابلة للزوية والعقارب المحمولة علوياً، بالإضافة إلى زجاج الكريستال الياقوتي عديد الأوجه.

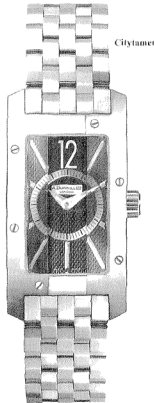
وتتوفر الساعة بتصميمين جميلين، أفضل وصف لهما هو: فخم، وفخم جداً،

في معرض بازل 2006، أطلقت "دانهيل" مجموعة من الابتكارات الجديدة وإضافات على ساعاتها المتميزة، حيث قدمت النسخة الأصغر للساعة الأكثر شهرة وهي Citytamer، وأعلنت عن تطوير دولا بـ ساعة Wheel Watch الخاص بها.

وخلال المعرض أيضاً، تم الكشف عن المزايا المدهشة التي تمت إضافتها إلى ساعة A-Centric حيث أخذت اسم Pentagraph بعد إضافة ثلاث وظائف جديدة عليها، مظهرة خمسة عقارب مركزية تتحكم بها حركة ميكانيكية طورت خصيصاً لها. وإلى ذلك، كانت هناك ساعة Parody Stone الجميلة، التي تعد الساعة الأكثر ملاءمة لرجل القرن الواحد والعشرين، والتي تتضمن مزايا أخذت ملامحها الرئيسية من موديل Days of Olde الإنكليزي العريق.

التكامل

تدرك "دانهيل" مدى حب المرأة لاقتناء جميع أنواع المجوهرات، وتدرك كذلك

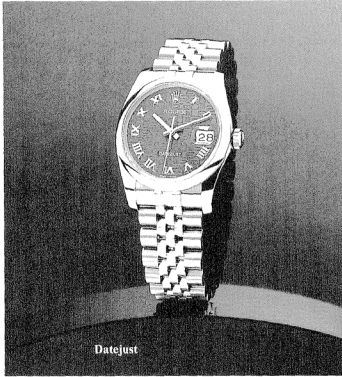


Parody Stone

Rolex

غزارة الإبداع

لكل ساعة من ساعات رولكس قصة وشعار يجسدان روح الابتكار العالية وغزارة الإبداع في عالم صناعة الساعات الرجالية.



Datejust

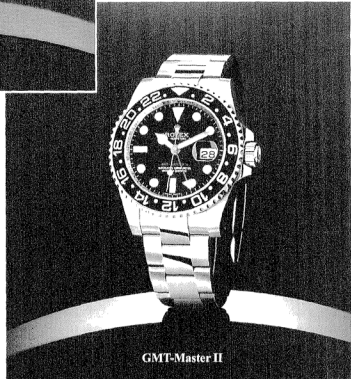
Oyster Perpetual Datejust

أعادت "رولكس" تصميم هذه المجموعة بالكامل بما يتناسب مع الراحة والجمال. هذه الساعة صُممت من الفولاذ، التصميم الأول جاء بقطر 31 ملم والثاني بـ 36 ملم.

تمتاز هذه الساعة الجديدة بعلبتها المدوّرة ذات الجوانب الواسعة والإطار المقلّوس. أما ميّناؤها فزهرري أو أزرق منقوش تعلوه أحرف رومانية للساعات مع نافذة للتاريخ عند الساعة الثالثة، وقد صُمم سوارها من الفولاذ الصلب "أويستر" مع مشبك سهل التكبير أو "جوبيليه" مع مشبك سريع الإحكام غير مرئي.

Oyster Perpetual GMT-Master II

3 تصاميم من GMT-Master II رحلة في عالم الفخامة. علبة من الذهب عيار 18 قيراطاً مع إطار متحرك 24 ساعة مرصع بالماس والسفير والياقوت، أو بالماس والسفير أو بالماس والسفير الأسود. أما الميّناء فأسود أو مرصع بالماس. على الطرف الأيمن للساعة علبة صغيرة نافذة مع جوانب بارزة لحماية التاج مرصعة بالماس. وضّمت سوارها من الفولاذ الصلب "أويستر" العادي أو المرصع بالماس مع مشبك أمان جديد سهل التكبير.



GMT-Master II

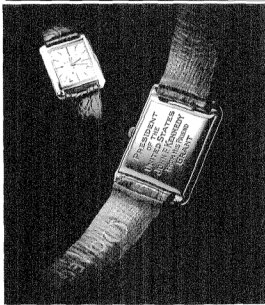
Omega

تضبط إيقاع الألعاب الأولمبية في الصين

تتقرب دار Omega بشغف كبير للألعاب الأولمبية في الصين العام 2008. فلهذا الحدث معنى مميز بالنسبة للشركة. لقد كانت "أوميغا" من أولى الشركات التي أسست لنفسها تواجداً في الصين، منذ ما يزيد على القرن تقريباً، وهي تستعد حالياً بشكل كبير لتكون على مستوى الحدث، حيث يتوقع أن ترسل أكثر من 300 متخصص في مراقبة الوقت. وستكون مهمة "أوميغا" تحديد الوقت، والتسجيل، وإعطاء نتائج أكثر من 28 حدثاً رياضياً مختلفاً تجري في 36 مركزاً خلال 16 يوماً.

وكان معرض بازل بالنسبة لأصنع الساعات السويسري فرصة لتقديم أحدث ابتكاراته في عالم صناعة الساعات؛ لكنه شكّل كذلك مناسبة عرضت خلالها "أوميغا"، ولأول مرة في سويسرا، الساعة الأصلية للرئيس الأمريكي الراحل ج.إف. كينيدي J.F. Kennedy. وذلك لما تحمله هذه الساعة من قصة عاطفية وفريدة تثير اهتماماً قوياً لدى الكثيرين وخصوصاً محبي الساعات. وتحضر الشركة معرضاً يندرج برنامجه حول هذه الساعة التي باتت تعود إلى متحف أوميغا بعدما انضمت إلى ساعات أخرى تاريخية مثل ساعة الطيار لاورانس أوف أرابيا Lawrence of Arabia التي عُرضت كذلك في "بازل".

JFK's Omega



تعدّ ساعة الرئيس الأمريكي الراحل جون كينيدي إحدى ساعات مجموعة Robert White، أوسع مجموعة ساعات خاصة في العالم ترافق مراحل حياة الرئيس كينيدي المختلفة ومسيرته المهنية. وقد قام متحف أوميغا بشراء هذه القطعة التاريخية والفريدة بقيمة 350 ألف دولار خلال المزاد العلني الذي جرى في نيويورك بين 15 و17 ديسمبر 2005.

تتضمن هذه المجموعة نماذج تروي طفولة الرئيس كينيدي، وتتحدث عن زواجه من جاكلين، وطموحاته المبكرة في السياسة، ونجاحه في اعتلاء منصب عضو في الكونغرس ثم مركز سيناتور، وصولاً أخيراً إلى منصب رئيس الولايات المتحدة الأميركية

Seamaster Planet Ocean

تعتبر Omega Seamaster Planet Ocean Chronograph ساعة الخيطاس المحترفة بقالب أطره 45,5 ملم من الغولاند المصقول والمقاوم للصدأ. وتتمتع بسوار من المطاط الأسود وقطب برتقالي ظاهراً.

يُزين المينا الأسود الناضف مؤشرات مضبّطة للساعات وأرقام عربية باللون البرتقالي عند الساعات 12، 3، 6 و9 ونافذة للتاريخ بين الساعتين الرابعة والخامسة. عقارب الساعات والدقائق على شكل سهم مضبّطة ومطلية بالبروديوم، وزوّد عقرب الثواني برأس برتقالي لتسهيل قراءة الوقت أما الزجاج فنصّمت من السفير المقوّس



Raymond Weil

تكامُل الإدارة العائليّة مع تقاليد الصناعة السويسريّة

تعتبر ريمون ويل Raymond Weil إحدى الشركات السويسريّة التي لم تتخلّ عن ميراثها العائلي منذ تأسيسها في العام 1976، وهي تؤكّد تمسكها بهذا التقليد مع احتفالها بمرور 30 عاماً على ولادتها. ميّزت "ريمون ويل" نفسها منذ البداية من خلال تقديمها منتجاً من الساعات يجمع دمجاً "صناعة سويسريّة" والتصميم النمطيّ بسعر في متناول الجميع. اليوم، وبعد مضي كل تلك السنوات، لا يخفي المؤسّس ريمون ويل Raymond Weil رضاه عن كون الشركة لا تزال مدارّة من قبل العائلة. ويقول إنه منذ العام 1982، راح صهره أوليفيه برنهام Oliver Bernheim يتولّى تدريجياً الإدارة الاستراتيجية للشركة.

ويرى ريمون ويل أن الاستقلالية "أمراً نادراً في أيامنا هذه. فالاندماج مع شركة أخرى، يلغي بشكل كبير العلاقة المباشرة مع زبائننا. فالتواصل اللتين أمر فريد. ولا تزال هذه الفلسفة التي قامت على أساسها الشركة مستمرة حتى اليوم. وتعتبر الشركة أن استقلاليتها هي سبب نجاحها.

صورة جديدة

وتجهد دار ريمون ويل لمواكبة كلّ التطوّرات في أنواق وأمزجة زبائننا، وانطلاقاً من حرصها الشديد على تلبية حاجة الزبائن وتوقعاتهم، قامت الشركة بتعديل 85 في المئة من إنتاجها بمساعدة مصمميها وقسم الأبحاث والتطوير لديها. ومن أبرز سمات هذا التغيير، أنّ ما يزيد على 30 في المئة من ساعاتها باتت مجهزة بـمركبة ميكانيكية ومعظم هذه الساعات تحتوي على دقّة وتطوّر صناعة الساعات السويسريّة.

كما راجعت "ريمون ويل" شبكة توزيع ساعاتها في القارات الخمس، جاعلة إياها أكثر انتقائية في مبيعاتها بما يتلاءم وصورتها الجديدة. وبفضل توزيعها البرافماتيكي والهادف، فإنّ "ريمون ويل" موجودة حالياً في 86 بلداً. وتعتبر أبرز أسواقها: الولايات المتحدة، بريطانيا، أستراليا، الشرق الأوسط، وروسيا والصين التي تشهد حالياً توسعاً كبيراً. كما تملك "ريمون ويل" العديد من البروتيكات الحصريّة حول العالم، منها: دبي، الدوحة، عُمان، سنغافورة، لاهور وأبو ظبي وغيرها.

وتعتبر مجموعة Parsifal أهم تشكيلات "ريمون ويل"، إذ تُصنّف هذه العلامة في خانة الساعات الفخمة. ويعكس تصميمها الرفيع مجموعة قيم هذه الدار. فبمظهرها الأنيق والرياضي والشميع، تميّز Parsifal نفسها، كما تتمتع بمواصفات جمالية عالية وباستخدام أجود أنواع المواد في صناعتها.

Parsifal Rectangular

وتعتبر ساعة Parsifal Rectangular أحدث طراز "ريمون ويل" للرجال، وتتميّز بشكلها المستطيل وإطارها المصنوع من الغولاند المصقول المضاد للصدأ مع حافة مزخرفة وتاج مزخرف بحجر كابوشون سفيرى أسود.

صُمم زجاج الساعة الجديدة من السفير المضاد لانعكاسات الضوء، وهو يكشف عن قرص رمادي فحمي ساتيني، و12 نقطة



Parsifal Rectangular

لؤلؤيّة، و3 أرقام رومانية بارزة، و8 مؤشرات بارزة مع نافذة للتاريخ عند الساعة الثالثة. وصنع السوار من الغولاند المضاد للصدأ مع حلقات ساتينية للمس ووصلات من الغولاند المصقول مع مشبك قابل للطي بقفل أمان مزدوج غير مرئي.

وتعمل Parsifal Rectangular بحركة الكوارتز عالية الدقة، وهي تتمتع بقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 100 متر. ■

Harry Winston

تواصل كتابة قصة Opus

في فجر الألفية الثالثة قام مخترعان في صناعة الساعات، هما الفرنسي روبرت غروبل Robert Greubel

والبريطاني ستيفن فورسي Stephen Forsey بقسمة مفهوم ثورة في الثورة

في Revolution in a revolution عبر وضعهما لولباً في قلب لولب آخر.

مع هذه الساعة الجديدة عززت دار هاري وينستون Harry Winston، بالتعاون مع الثنائي غروبل وفورسي حركة Emotion 30 بنظام عرض رقمي ميكانيكي يظهر 3 عدادات دائرية تدل على الساعات والدقائق والثواني. وهذا البناء غير الاعتيادي يوفر مشاهدة فورية وكاملة لهذه الآلية الثمينة.

"Opus 6" ثورة في الثورة

يثير اسم Emotion 30 البعد التقني

لساعة Opus 6، إنما آثار قبل وبعد

كل شيء قدرة الفريق على وضع منظومة

فريدة حقاً في العالم، ألا وهي: قفصان يدوران.

إن هذا الإنقاء الخلاق بين التقليد القديم

لدار هاري وينستون والخبرة العميقة في مجال

الساعات لدى الثنائي غروبل وفورسي، لا يمكن أن يكون

إلا مناسباً تماماً. فالابتكار والنقاوة قيمتان أساسيتان

يتقاسمهما الشريكان، وكذلك Opus 6.

قصة قديمة

كل ساعة من ساعات Opus من هاري وينستون هي

فصل جديد في قصة صناعة الساعات. وهي فصل

مختلف في كل مرة لكنه ذو أداء بارع، إنه الجمع بين

حرفيتين اثنتين موهوبين يبحثان بشغف عن إنجاز عمل

يتخطاهما.

في العام 2001، سطر العداد الرنان لساعة Opus 1

الموقع باسم فرنسوا-بول جورن François-Paul Journe

الخطوط الرئيسية في عالم صناعة الساعات، فقد كان ابتكاراً

ناجماً عن أول مشروع ساعات رفيعة مشترك بين شركتين، وأول عمل

تقني غير مسبوق لا سيما أن إنجازه لم يستلزم أكثر من 8 أشهر لخلق

مجموعة محدودة مؤلفة من 18 نموذجاً.

وجاء Opus 2 استكمالاً منطقياً لمفهوم هذه الساعة من خلال اللولب مع

الروزمات على خلفية الساعة التي ابتكرها أنتوان بريزيوسو Antoine Prezioso.

واثبتت هاري وينستون من خلاله أنه ما زال هنالك الكثير للقيام به حول مفهوم

ساعة Opus.

وفي العام 2003، حمل هاري وينستون وفياني هالتر Vianney Halter هذا المفهوم

إلى ذروة الإنجاز الذي لم يكن بلغه أحد في صناعة الساعات الرفيعة بعد. فقدمنا ساعة

جديدة بالكامل Opus 3. أما Opus 4 فقد جاءت بمثابة ساعة استثنائية تمّ ابتكارها

بتوحيد الجهود مع كريستوف كلاريه Christophe Claret.

أما التعاون مع فيليكس باومغارتنر Felix Baumgartner، فاشتمل على Opus 5 في

العام 2005. وأثارت هذه الساعة إحساساً فريداً من خلال طريقة عرض الساعة التي

تشبه القمر الاصطناعي؛ 3 مكعبات صغيرة، كل مكعب منها يحمل 4 أحرف جمعت كما

القمر الاصطناعي على نظام دوار ثلاثي الأبعاد يظهر الوقت وهو يدور حول محوريين. ■



Cartier

الجمع الخلاق بين الطلاء والصقل والتطعيم والماس

بدأت "كارتية" استخدام الطلاء في ابتكاراتها مستخدمة النقش المعقد ومزج الألوان بطريقة جريئة مثل استخدام اللون الأزرق والليلكي مع الأخضر، واللون الأزرق النيلي مع الفيروزي، وتبرز موهبة "كارتية" بشكل رئيسي في قدرتها على تطوير تصاميم مبتكرة ومن ثم تجسيد هذه التصاميم في قطعة فنية مميزة.

Pasha de Cartier 32MM

تحفة أخرى مميزة من "كارتية". وهي عبارة عن مجموعة محدودة مؤلفة من 15 قطعة وموضوعها دب الباندا. تعمل هذه الساعة بحركة الكوارتز. ميناؤها من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً، مطعم بالعميق و"الأغات" الأبيض، أما العلبة فهي بيضاء مع حافة مطلية ومرصعة بالماس والعقارب من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً.

يتميز تصميم Pasha de Cartier 32MM سوارها القابل للتبديل والمصنوع من الجلد الأسود المقطع مع مشبك من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً قابل للتبديل. ■

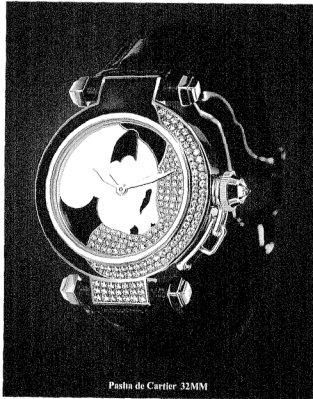
لسلحفاة، أو صقر أو أفعى أو دب الباندا، تستلقي على الذهب أو الماس.

Santos 100

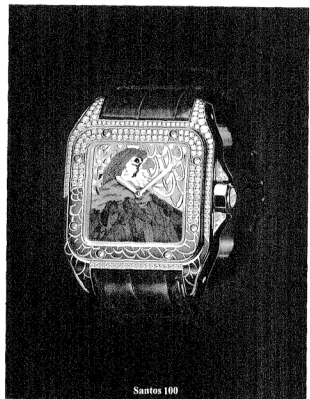
مجموعة جديدة محدودة مؤلفة من 20 قطعة فقط، يدور موضوعها حول الصقر. تعمل ساعة Santos 100 بحركة ميكانيكية ذاتية التعبئة، وهي تمتاز بعلبة من الذهب عيار 18 قيراطاً مع جوانب مطلية ومرصعة بالماس، وبمينااء محفور ومطعم بمثمانية أنواع من الخشب، أما العقارب فمن الذهب عيار 18 قيراطاً.

سوار الساعة الجديدة مصنوع من الجلد الأزرق الغامق المقطع مع مشبك من الذهب عيار 18 قيراطاً قابل للطي.

ويسود في محترفات "كارتية" تقاليد عريقة في الطلاء، والصقل، والتطعيم، والحفر وتنسيق الأحجار، حيث يضيف الجرافيون توافيقهم إلى فن دار كارتية. وتقوم فلسفة هذه الدار العريقة على تحويل الساعة إلى منصة حقيقية للتعبير، حيث يتحول المعصم إلى "مسرح" لعرض تحف "كارتية". أما الابتكار عنه، فيمكن في كيفية تخيل "كارتية" لساعاتها، حيث يتم الجمع الخلاق بين الطلاء والصقل والتطعيم بالماس والأحجار الكريمة. وتتحول الساعة إلى ما يشبه صالة عرض لصور حيوانات تبرز معالمها الملونة على مينااء الساعات الكلاسيكية. فتبرز على مينااء الساعة نسخ مصغرة رائعة



Pasha de Cartier 32MM



Santos 100

Girard-Perregaux

الأناقة الجريئة



Cat's Eye
Bi-retro

قدمت دار Girard-Perregaux مجموعتها الجديدة برزت فيها ساعة Cat's Eye Bi-retro التي مارست سحرها على نساء العالم بأنوثتها الجريئة من خلال جميع ملامحها، ورصعت علبتها الأنيقة بالماس الذي أنساب حتى الوصلات. وتحصر هذه العلبة المصاغة بالذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً الميناء الذي رُصف باللؤلؤ الأسود ويتوسطه نصف قمر. علت التاج ماسة مستننة تلاقت أناقتها مع أناقة السوار الحريري الروماني. وتتمتع هذه الساعة بقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 30 متراً، وهي تعمل بحركة ميكانيكية ذاتية التعبئة يصل مخزون الطاقة فيها إلى 46 ساعة.

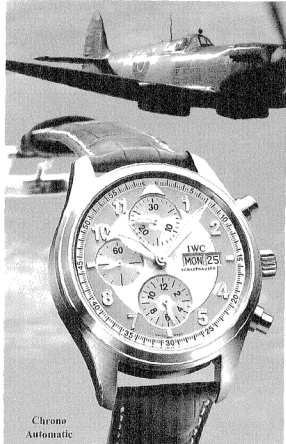
IWC Schaffhausen

مجموعة الطيارين

بإمكان عشاق الساعات اختيار الساعة المفضلة من بين المجموعة الكلاسيكية التي تقدمها دار IWC Schaffhausen. أبرز هذه المجموعة المطورة من ساعات الطيارين من أبرز التشكيلات والتي تضم ساعات New Big Pilot Chronograph، Classic Mark XV، وChronograph Automatic، وقد تم إدخال العديد من التحسينات والتطورات على هذه الساعات بحيث تم تصميمها بقياسات متوسطة كما تم تكبير قطر ساعة Classic Mark XVI من 39 ملم إلى 42 ملم. وجاءت ساعة Double Chronograph بعلبة من السيراميك صدرت بكمية محدودة مؤلفة من 1000 نسخة فقط. أما ساعة الطيار New Big Pilot فتم تصميمها هذا العام من الذهب الأبيض.

Chrono Automatic

صُممت هذه الساعة بشكل رائع مع علبة من الغولاند لا تقل في حجمها عن أشكال وتصاميم ساعات Spitfire. كما شهدت هذه الساعة زيادة في الحجم من 39 ملم إلى 42 ملم وتصل قوتها إلى 79320 كالبر كرونوغراف. كم زوّدت بنافذتين متجاورتين عند الساعة الثالثة للأيام والتاريخ.



Chrono
Automatic

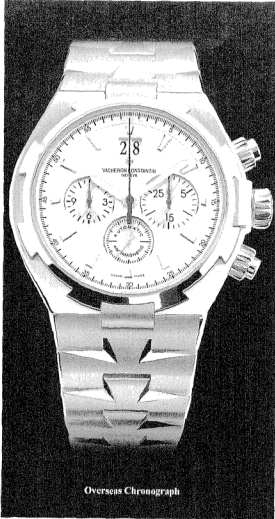
VII

VII

V

Vacheron Constantin

تتألق بالذهب



Overseas Chronograph

أُتسمت النسخة الجديدة التي أطلقتها دار Constantin من مجموعة Overseas Chronograph بالتألق بالذهب بعدما أُميد تصميمها بالذهب الأصفر عيار 18 قيراطاً عوضاً عن الفولاذ.

وتكشف اللعبة الدائرية بقطر 42 ملم عن ميناء فضّي مخطط احتضن عدّادين للدقائق إلى 30 والساعات إلى 12. صنّعت العقارب ومؤشرات الوقت المضبّنة من الذهب عيار 18 قيراطاً وكذلك السوار مع مشبك ثلاثي الطيات من الذهب وقفل مزدوج للأمان.

تعمل الساعة الجديدة بحركة ميكانيكية ذاتية التعبئة، كاليفر 1137، وهي تتمتع بقدرة على تخزين الطاقة مدة 40 ساعة وعلى مقاومة ضغط المياه حتى عمق 150 متراً.

Baume & Mercier

الكلاسيكية والأصالة



Classima Executives XL

طرحت دار Baume & Mercier ساعتها Classima Executives XL الكلاسيكية التي تخفي في معالها صفة الأصالة.

يتجلى طابعها الكلاسيكي في مظهرها من خلال علبتها الدائرية والنقش في وسط مينائها الذي ركّزت فيه نافذة لمراقبة حركتها الميكانيكية ذات التعبئة الأوتوماتيكية عند الساعة 12.

واسحب التانق على خلفيتها التي جاءت مرآة للميناء، فزوّدت بالنقش التزييني نفسه وإيضاً بنافذة لمشاهدة الحركة.

هي ساعة أصيلة بشخصيتها بفضل مينائها القائم وعلبتها بقطر 42 ملم، وسوارها المصنوع من جلد التمساح الأسود.

Longines

فلسفة الابتكار



Longines Evidenza

حققت تشكيلات ساعات Longines الأربعة نجاحاً كبيراً، وهي تتألف من Longines Master Collection، والنسخة الرابعة Longines Dolce Vita، Les Élégantes de Longines و Longines Evidenza.

تضم Longines Master Collection 9 أشكال متنوعة تعمل بالحركة الميكانيكية الذاتية. أما Longines Elégantes فقد تم استلهام تصميمها من خلال محاكاة 3 تصاميم مميزة ظهرت في العامين 1928 و 1931. وبدورها، فإن تشكيلة Longines Dolce Vita تظهر ولعاً كبيراً بالأضداد، مثل الأبيض الصافي مقابل الأسود الداكن. في حين تعكس تشكيلة Longines Evidenza الأناقة الكلاسيكية في زمن عصري.

JeanRichard

التعقيد والسحر



من مجموعة 5 Continents

قدّمت دار JeanRichard جديدها ساعة Paramount Sebring بشكلها المربع الرياضي، ذات التعقيد الأوتوماتيكية. خلفية هذه الساعة من الزجاج السفيري، وميناؤها من ورق الكربون الأسود أو من طابع بريدي أبيض تعلوه أرقام عربية مع نافذة للتاريخ. وتتمتع الساعة بقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 30 متراً.

5 Continents

مجموعة أخرى بتوقيع JeanRichard من شأنها أن تجعل كل امرأة ترتديها تفتن وتغري من يراها، إذ إنّ الساعة تمزج ما بين الشخصية والتعقيد والسحر، وهي تعمل بحركة ميكانيكية ذاتية التعقيد وتمتاز بمقاومة ضغط المياه حتى عمق 30 متراً. صُممت علبتها من الحديد وجرى ترصيعها بأحجار كريمة. حبات من اللؤلؤ تزين المينا الذي تعلوه أرقام عربية للساعات.

Tag Heuer

ثورة في الكرونوغراف



Monaco Calibre 360 LS

طرحته Tag Heuer المرحلة الثورية التالية 1/100th من تكنولوجيا اللواني الكرونوغراف، Monaco Calibre 360 LS، ساعة جريئة ذات الهندسة الحديثة كلياً والتي تستخدم فيها تكنولوجيا كاليبر 36 LS.

تضم هذه الساعة عداد كرونوغراف اللواني أكبر من المعتاد 1/100th خارج محرك الكرونوغراف عند الساعة السادسة. وعداد كرونوغراف 15 دقيقة داخل محرك الكرونوغراف عند الساعة التاسعة. ومؤشر لطاقة تخزين الوقت 100 دقيقة مخفي عند الساعة الثانية 12 ومؤشر لوان خطي مخفي عند الساعة الثالثة.

تتكون علية الساعة من الغولاند المصقول وزجاجها من الكريستال السفيري المقوس. وتكشف نافذتان مرئيتان من الكريستال السفيري في خليقتها على رؤية متعددة الجوانب لحركة الكاليبر 360 LS، والمزينة برسم Côte de Genève، أما سوارها فمصنوع من المطاط مع مشبك صلب وأزرار أمان.

Breguet

تراث التصاميم الإبداعية

بعد أكثر من 23 عاماً من التصاميم المؤثرة والتي ساهمت في الإبداعات الثورية، تُطل Breguet اليوم بساعة جديدة هي La Tradition Breguet بعليتها الدائرية المصنوعة من الذهب الأصفر عيار 18 قيراطاً مع خلفية سفيرية بقطر 38 ملم. تمتاز الساعة الجديدة بميائاتها المصنوع من الذهب الغضبي عيار 18 قيراطاً المنقوش يدوياً على محرك ورندي اللون عند الساعة 12. أرقام الساعات رومانية وهي متوفرة بالذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً.

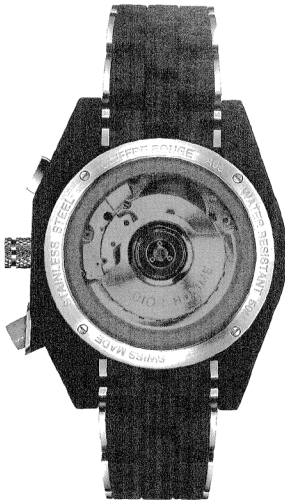
تعمل La Tradition Breguet بحركة ذاتية التعبئة، وهي تتمتع بقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 30 متراً. أما سوار ساعة Breguet الجديدة، فهو مصنوع من الجلد الأسود أو البني القلح مع قطب ظاهرة. واختير لون السوار ليتناغم مع لون الساعة الغضبي أو الذهبي.



La Tradition Breguet

Christian Dior

مجموعة جديدة للرجال



Dior Homme Black Time

طرحت دار Dior الجديدة للرجال ساعة Dior Homme Black Time ذات الكرونوغراف الأسود الأوتوماتيكي.

يدل اللون الأسود على بنية الساعة وميناؤها وعلبتها وسوارها المصنوع من الحديد 316L الخשו بالمطاط الأسود، وقد جمعت مكوناتها قطعة بقطعة في قوالب محددة وتم حشوها بالمطاط بواسطة الضخ.

تمتاز هذه الساعة، التي يبلغ قطرها 41 ملم، بالسهولة العالية في قراءة عمل التاكيوميتر على المينا وحركة عداد قياس الوقت. وتتوسط العقارب للمصنوعة من الروديوم المطلية مع إضافات مضئية المينا السوداء إضافة إلى عقرب الثواني الذي تم طلاؤه باللون الأحمر.

Philippe Charriol

ساعة الغولف



تلقت ساعة Ironwatch من Philippe Charriol المستوحاة من عالم الغولف الأنظار بشكلها الفريد وحجمها الكبير الذي اتخذ شكل الطورف الحديدي لضرب الغولف. زوّدت الساعة بحركة كوارتز ETA واتصل بها سوار مطاطي أسود اللون. تتوافر Ironwatch بمواثي خضراء وسوداء وبيضاء.

MD52

ومع ساعات MD52 تخطو دار Charriol خطوة جديدة لتعزيز صورتها أكثر فأكثر لدى محبيها وهي تعمل بحركة أوتوماتيكية. اسمها يشير إلى وظائفها المتعددة: فحرف M يرمز إلى مراحل القمر و D إلى التاريخ Date والعدد 52 إلى أسابيع الروزنامة الكاملة. صنعت علبتها على شكل برميل من الذهب الوردي مع مينا فضي، وهي متوفرة بنسخة من الفولاذ مع مينا رمادي داكن. والنموذجان مؤلفان من 99 قطعة فقط.

Chanel

المهارة والتكنولوجيا

ابتكارات جديدة من ساعة Joaillerie J12 اللمينة طرحتها Chanel والتي قالت فيها الدار بأنها ساعة أزياء وتجمع بين المهارة التقليدية والتكنولوجيا العالية.

صُنعت هذه ساعة من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً والسيراميك الأسود الداكن، وتمتاز بميناؤها الموضع بخطين من الماس يتوسطها 12 مؤشراً للساعات من السيراميك الأسود؛ وتتمتع بقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 100 متر. يقتصر عدد النماذج الموضوعة على 12 قطعة فقط من كل تصميم كلها مرقمة ومحفورة على خلفية الساعة.

أما النماذج التي تحظى بإطار من السيراميك فتأتي بإصدارات محدودة تبلغ 55 قطعة فقط تحمل إشارة خاصة محفورة على خلفية الساعة.



Ulysse Nardin

مجموعة الـ 160 عاماً



من مجموعة
Anniversary 160

رفعت دار Ulysse Nardin الستار عن مجموعتها الجديدة المحدودة 160 Limited Edition Anniversary، وذلك لمناسبة مرور 160 عاماً على تأسيسها، كللتها الدار بالعطاء في مجال صناعة الساعات، والمجموعة محدودة الإصدار بـ 500 قطعة بالذهب الوردي و500 قطعة أخرى بالذهب الأبيض، يزين ميناؤها الأزرق اسمها وشعارها على نصف أسطوانة مضلعة تصنرت الميناء. وتمتاز الساعة المصاغة من الذهب الأبيض بقطر 42,7 ملم باللون الأزرق الذي امتد من السوار المطاطي إلى الإطار الدائري فالميناء المنقوش، وزوّدت بحركة أوتوماتيكية كاليبير UN-26. وتمتلك الساعة طاقة تخزين الوقت مدة 50 ساعة وقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 200 متر.

MontBlanc

مجموعة خاصة باحتفال المئوية

طرحت MontBlanc ساعة TimeWalker Chrono Automatic Pilot ضمن مجموعة من الساعات صممت لمناسبة احتفال الدار بالذكرى المئوية لتأسيسها أطلق عليها شعار 100 years Soulmakers for 100 years.

TimeWalker Chrono Automatic Pilot

تعمل بحركة الكرونوغراف الأوتوماتيكية وهي تتمتع بقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 30 متراً.

وتمتاز الساعة الجديدة بزجاجها المصنوع من الكريستال السفيري المضاد لانعكاسات الضوء. ويزين مينائها الأسود أرقام عربية للساعات وثلاثة عقارب للساعات والدقائق والثواني، إضافة إلى نافذة صغيرة للتاريخ عند الساعة السادسة. كما صمم سوارها من الفولاذ ليتناسب مع الإطار ولون الميناء.



TimeWalker Chrono Automatic Pilot

Audemars Piguet

تستلمهم

عالم السيارات

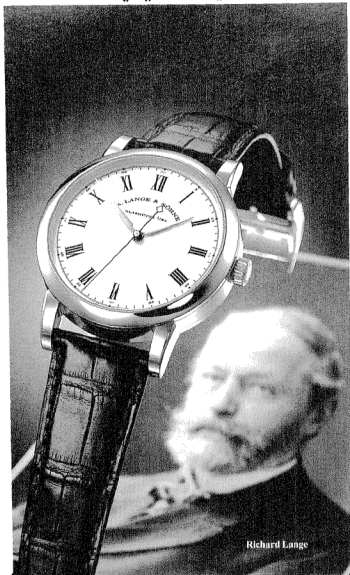


Tourbillon et Chronograph
Millenary MC12

احتفاءً بعودة سيارة Maserati MC12 إلى سباقات السيارات العالمية، استوحيت دار أودومارس بيغيه Audemars Piguet من روحية وتصاميم عالم السيارات ساعاتها الجديدة Tourbillon et Chronograph Millenary MC12. صدرت هذه الساعة بكمية محدودة مؤلفة من 150 قطعة فقط. صممت عليتها من البلاتين 950 وهي تمتاز بمينائها الأزرق تيمناً بلون سيارة Maserati MC12 الذي تقوسطه عقارب زرقاء مضطحة مع عداد 30 دقيقة عند الساعة 12. أما السوار فمصنوع من جلد التمساح الأزرق وقد خيط يدويًا مع مشبك من البلاتين 950. تعمل الساعة الجديدة بحركة كالكبير 2884 مع تعبئة يدوية وطاقة تخزين للوقت مدتها 240 ساعة.

A. Lange & Sohne

تحفة فنية كلاسيكية



Richard Lange

قدّمت دار A. Lange & Sohne الألمانية العريقة ساعة Richard Lange الكلاسيكية الملامح التي تعمل بحركة ميكانيكية يدوية التعبئة، وتتّمعّ بقدرة على تخزين الوقت مدة 38 ساعة. تمّ جمع الساعة المؤلفة من 199 جزءاً يدوياً وقد زُيّنتها 26 جوهرة. ويغطي ميناءها وخلفيتها الزجاج الكريستال السفيري المضاد لانعكاسات الضوء. وصمّم ميناء الساعة من الغضّة الخالصة باللون الفاتح أو الرمادي أو الأبيض. وقد خُيِّط سوارها يدوياً وضُعن من جلد التمساح الطبيعي الأسود أو البني الفاتح أو الغامق مع مشبك من الذهب والبلاتين حفر عليه شعار Lange.

Officine Panerai

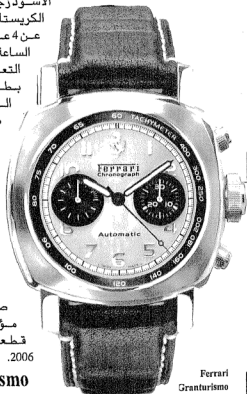
مجموعتان بملامح Ferrari

مجموعتان جديدتان تحملان ملامح سيارة Ferrari أطلقتهما Officine Panerai اسم Officine Panerai Ferrari.

Scuderia

تبرز المجموعة الأولى بالدرع الأصفر الشهير الذي يحمل رسم الحصان والتاج. وتنفرد الساعة بعلبيتها المشغولة بالفولاذ وبميناؤها الذي يحضن الموائى المصغرة الثلاثة الخاصة بوظائف الكرونوغراف. علبة الساعة بقطر 45 ملم، يغطي ميناءها الأسود زجاج السفير الكريستالي الذي يكشف عن 4 عقارب، حركة الساعة ميكانيكية ذاتية التعبئة، وهي تتّمعّ بطاقة تخزين الوقت مدة 42 ساعة وبقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 100 متر.

صنع سوارها من جلد الماعز الأسود مع سوار إضافي من المطاط. وقد صدرت بمجموعة مؤلفة من 500 قطعة فقط للعام 2006.



Ferrari Granturismo Chronograph

Granturismo

وتفي المجموعة الثانية تتألق ساعة Ferrari Granturismo Chronograph بميناؤها الأصفر، الذي استقرت عليه مؤشرات الوقت بالأرقام العربية. انشغرت الساعة بنظام Incabloc المقاوم للصدمات وبكرونوغراف تجسّد بميناثنين طلياً باللون الأسود وشغلا وظيفتي عدّاد الثواني والدقائق. وفي نموذج ثان، عرضت Officine Panerai ساعة Ferrari Granturismo Rattrapante بالروحية ذاتها، إلا أنّ هذه الساعة حازت على شهادة COSC وقد تبرزت عقاربها وخطوطها بالأحمر. حمل ميناؤها نقشا من مرتبّعات سوداء تذكر بنقش الدواليب.

VII

VII

V



Kalpa Tonda

Parmigiani

30 عاماً من التميز

لمناسبة مرور 30 عاماً من العطاء والتميز طرحت دار Parmigiani مجموعتين جديدتين هما Kalpa Tonda و Kalpa XL Hebdomadaire، بإصدار محدود يقتصر على 30 قطعة فقط من كل مجموعة في دلالة على أعوام العطاء.

Kalpa XL Hebdomadaire

يبرز في هذه المجموعة مينا الساعة المصنوع من الكريستال السفيري الشفاف، أما عليتها فمصنوعة من بلاديوم 950 المتين، وسوارها من الجلد الملقح هرمس Hermès.

Kalpa Tonda

تعتبر عن ولادة ساعة دائرية بشكل فريد، صنعت بمهارة في مشاغل الدار. قطرها متوفر بحجمين 39 و 42 ملم، وتعمل بحركة ميكانيكية ذاتية التعبئة مع طاقة تخزين الوقت لمدة 55 ساعة.

أما ميناؤها فمتموّز باللون الفضي والشامباني والأسود وسوارها من جلد

التمساح البني الفاتح أو الجلد الأسود الملقح هرمس Hermès مع مشبك من الذهب عيار 18 قيراطاً.

Roger Dubuis

ساعاتان جديدتان

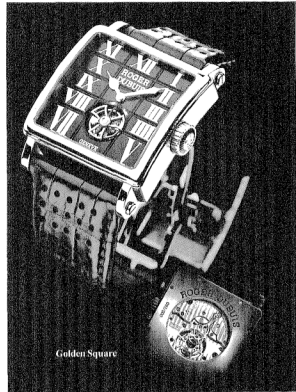
اثبتت دار Roger Dubuis من خلال ساعة Golden Square قدرتها على تنسيق الخطوط، فتجلّت بعلبتها المستطيلة الكبيرة المصوغة بالتيتانيوم وجسدها الأحجار المستطيلة الصغيرة على المينا الأسود الرصين.

وقد اختارت الدار المينا المخلّف بزجاج السفير حتى الخلفية بما ينسجم مع السوار الذي خيط يدوياً من جلد التمساح الطبيعي الأسود.

Too Much

أما ساعة Too Much فلديها القدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 30 متراً.

صممت عليتها من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً بشكل مستطيل، يحوطها إطار من الماس، ويتوسط ميناها عقربا الساعات والدقائق باللون الأزرق. وقد صدرت هذه الساعة بمجموعة مؤلفة من 888 قطعة فقط.



Golden Square

الأفضل... تعطي دائماً الأفضل!

التجديد هو شعارنا في شركة الأفضل. فكما جَدَّ أسطول سيارتنا ومكانينا، وُجِدَتْ معلومات موظفينا وتدريبهم على أحدث التقنيات. ها نحن جَدَّ شعارنا. ومع جَدِّ عهدنا بأننا سنبقى أوفياء للثقة، ونقدم دائماً أفضل الخدمات.



مع الأفضل قل وداعاً لـ:

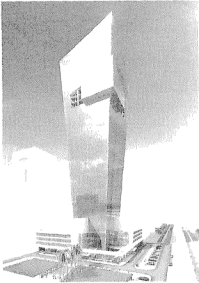
- صرف الوقت في البحث عن السيارات المضمونة وكثرة التفاوض بشأنها.
- عدم رضى المستخدم لقلة الخيارات المتاحة وعدم وجود البدائل.
- عدم تلبية أنواع السيارات وأبدانها وسيارات حديثة متطورة.
- صرف المصولة النفدية في نشاطات أخرى دون الاستفادة منها في النشاط الأساسي.
- الجوارات القروض البنكية لغرض الحصول على فوول شراو السيارات.
- صرف الوقت في فضليا السيارة ومطابقتها عن طريق طرف ثالث.
- صرف الوقت في فضليا التأمين ومتابعة المطالبات.
- الانشغال بمتابعة إجراءات الحوادث مع الجهات الحكومية وشركات التأمين والحصول على سيارة بديلة.
- مشاكل الأحمال الطويلة.
- عدم الحصول على أسطول متجدد بشكل مستمر وبيع السيارات القديمة.

الأفضل

تأجير السيارات

||| سيارات الأفضل |||





"وان بيزنس باي"

الشركة الذي يبلغ 300 مليون درهم (83 مليون دولار)، بالإضافة إلى عمليات البيع المسبق. ولدى الشركة اتفاقية شراكة مع كل من "أملاك" و"بنك أبو ظبي التجاري" بهدف توفير قروض تمويلية لكافة مشاريع الشركة.

فجوة العرض والطلب

يظهر أمدد بتأخّل إلى المستقبل معرباً عن ثقته باستمرار النمو والازدهار اللذين تشهدهما المنطقة ودبي بشكل خاص. ويعتبر أن الصداقة التي اكتسبتها حكومتها خلال دبي منذ العام 1995 وحتى الآن من خلال تنفيذ الوعود التي قطعتها، تبشّر بأن المستقبل سيمثل المزيد من الوعود التي سوف تترجم إلى أفعال "وننتظر الكثير بحلول العام 2015".

من جهة ثانية، يوافق الرئيس والمدير التنفيذي لأمانيات القائلين بأن فجوة قد تظهر خلال السنوات الثلاث المقبلة بين المشاريع المعروضة والطلب الحقيقي الذي تحتاجه السوق. "على المطور أن يتنبه جيداً للمشاريع التي يلتزمها، وما يحاول القيام به كشركة أمانيات هو تطوير مروحة واسعة من المشاريع التي تلبي احتياجات كافة شرائح السوق وهو أمر من غاية الأهمية، وأعتقد أنه مع العدد الهائل لمشاريع النخبة التي يتم تطويرها في دبي حالياً وتستهدف الشرائح الأعلى دخلاً على المطورين أن يعيدوا التفكير في الاستراتيجية التي يتبعونها في تنفيذ المشاريع. وفي هذا الإطار تستعد "أمانيات" لإطلاق مشروع تجاري وسكني يتوجّه إلى الشرائح متوسطة الدخل. ■



"ذا بايناري"

الشركة مساحته لإكمالها وإنجازها. وبحسب أمدد فإن المستثمرين هم مزيج متنوّع من أسواق مختلفة، بينهم المستثمرون المحليون والخليجيون والإيرانيون والأوروبيون والروس والصينيون واليابانيون والآسيويون. "بالنسبة لنا التركيز حالياً هو على المستثمرين المحليين والمهاجرين المقيمين في دبي، وتم الدول الخليجية. وتمتد جولتنا الترويجية إلى بريطانيا ومانشستر ودبلن وكذلك روسيا والصين حيث نقوم بالترويج لدبي بالدرجة الأولى ومن ثم لمشاريع شركتنا في الإمارة. وغالبية المستثمرين الذين أقبّلوا على الشراء في أول مشروعين أطلقتهما الشركة هم المستثمرون المحليون والخليجيون بالإضافة إلى مستثمرين إيرانيين.

أما بالنسبة لتمويل المشاريع، فتعتمد "أمانيات" آليات متعددة بينها الوسائل التقليدية والصرفية وهناك رأس مال

"أمانيات" هي النزوح الإستثمارية لمجموعة الماسة القابضة العاملة في القطاع التكنولوجي، وأطلقت الشركة في ديسمبر العام الماضي برأس مال 300 مليون درهم لتصبح العضو السادس في المجموعة. وتتمتّع المانيات التجارية والسكنية التي تنفذها "أمانيات" بأشغالها على التجهيزات التكنولوجية المستعمدة من الشركات الشقيقة العاملة في "الماسة القابضة" وهي: "الماسة لتوزيع منتجات تقنية المعلومات" و"الماسة لحلول الأعمال" وشركة أنفئة الأداء وشركة حلول التوظيف وشركة إيه.آر.تي إلكترونيكس.

ومحلات الطباعة والنسخ والأدوات المكتبية ومركزاً للخدمات الطبية بالإضافة إلى روضة للأطفال وغيرها. وبلغت أمدد إلى أن أهمية المشروع الجديد تتمثل في أنه سعى إلى تطبيق المفهوم الذي تقوم عليه غالبية المشاريع العملاقة في دبي "Master Master" و"Developments" وهو خلق مجتمع ضمن مجتمع، وبالتالي نحاول أن نطوّر هذا المفهوم على ميني محدّد من خلال توفير تسهيلات لا تتوفر في أي مبنى مكتبي آخر في الإمارة.

وبإطلاق "ذا بايناري" تصل قيمة مجمل مشاريع "أمانيات" إلى 5 مليارات درهم (1,388 مليار دولار) بينها 1,4 مليار درهم (388,8 مليون دولار) تم إطلاقها رسمياً. والبرج الجديد هو الثالث بعد "وان بيزنس باي" الذي يتألف من 30 طابقاً، و"باير وتر" الذي يتألف من 25 طابقاً، وهما باكورة مشاريع الشركة في الخليج التجاري.

ولم تشهد مشاريع "أمانيات" حتى الآن توسعاً خارج نطاق جغرافي واحد في دبي، فلماذا "الخليج التجاري"؟

يعتبر أمدد أن "الخليج التجاري" هو وسط المدينة الحقيقي الذي يتركز النشاط والأعمال، "أؤمن بهذا المشروع وبموقعه في قلب دبي وقربه من المراكز التجارية والمالية الحيوية، سواء برج دبي أو مركز دبي المالي العالمي، دبي هي مول". ويشير إلى أن الشركة بصدد إطلاق العديد من المشاريع السكنية في هذه المنطقة قريباً.

من يستثمر؟

تنوّع حقيبة المستثمرين الذي يقبلون على الشراء في مشاريع "أمانيات" كما تتمّ عمليات البيع على مستويات عدة، فمنهم من يقبل على الشراء بغرض الاستثمار كالبيع أو التأجير، وبعضهم يشتري طابقاً يكامله ويقوم ببيع مكاتب فيه، وهناك المستثمرون الهادئون الذين يقبلون على الشراء بهدف الاستخدام الخاص.

وتؤدّي عمليات البيع بغرض الاستثمار في بعض الأحيان إلى حصول عمليات مضاربة من قبل المستثمرين الذين قد يتخلّصون عن التنفيذ أو عن التسليم في الوقت المحدد. ولتدارك حصول هذا الأمر مرست "أمانيات" إلى إبرام عقود بيع محكمة تشترط على المستثمر إيداع نسبة معينة تصل أحياناً إلى 25 في المئة من القيمة المطلوبة للإستثمار وبعد الحصول على الضمانات الكافية لقرضهم التمويلية. "ومن جهة ثانية تتحقّل الشركة المسؤولية في حال تخلف أي من المستثمرين، أي نقوم بتحتيته وتأخذ

"إي. تي. إيه. ستار" تبشر تنفيذ مشروعات وتنتال شهادة "الآيزو"



من اليمين عبد الجند يتسلم شهادة "الآيزو"

منحت شركة "إي. تي. إيه. ستار" للتطوير العقاري، عقوداً بقيمة 30 مليون درهم (8,3 ملايين دولار) لإنجاز أعمال أساسات مشروع "ذا سنتريوم" وبرج "المنارة". يقع المشروع الأول في المنطقة العالمية للإنجاز الإعلاني، والثاني ضمن مشروع "الخليج التجاري". وحصلت شركة "داتش فاوندیشن" على هذه العقود، وهي كانت فازت بعقود مشابهة لإنجاز مشروع "غولد كريست إركريستيف" و"غولد كريست فيوز 2" اللذين يقعان وسط أبراج بحيرة الجميرا.

وشدّد المدير التنفيذي لشركة "إي. تي. إيه. ستار" عبد جند، على الإهتمام الخاص الذي توليه الشركة لأعمال الأساسات، لافتاً إلى أن عقود الإنشاءات الرئيسية لهذه المشروعات سيتم منحها قريباً.

ويشتمل "ذا سنتريوم"، على أربعة أبراج تحتوي على شقق سكنية وترتبط ببعضها البعض عبر جسور تطل على المنتزهات المجاورة لها.

أما برج "المنارة" فيعتبر واحداً من المشاريع التجارية الأولى التي يجري تطويرها ضمن "الخليج التجاري". ويختلف من 31 طابقاً تضم مكاتب وخدمات تجارية ومطاعم ومكاتب للسياحة والسفر.

من جهة أخرى، منحت مؤسسة "لويز ريجيستر كواليتي اشورانس" شركة "إي. تي. إيه. ستار" العقارية، شهادة "الآيزو 9001:2000" العالمية للجودة. وتعتبر "إي. تي. إيه. ستار" أول شركة تطوير عقاري تحصل على هذه الشهادة، بعد نجاحها في الوفاء بجميع المتطلبات الصارمة لنظام إدارة الجودة العالمية.

برجان لـ "راني الدولية" بالشراكة مع "أوبيروي"

أعلنت "راني الدولية"، شركة العقارات التابعة لمجموعة العوجان الإماراتية والتي تتخذ من المملكة العربية السعودية مقراً لها، عن استثمار 750 مليون درهم في تطوير برجين بارتفاع 30 طابقاً عند مدخل الخليج التجاري في دبي، حيث ستتولى مجموعة أوبيروي العالمية تشغيله.

ويعتبر العضو المنتدب لشركة راني الدولية ماهر العوجان أن هذه الشراكة تشكل "خطوة رائدة لبناء صرح كبير يميّز مدخل منطقة الخليج التجاري ومدينة دبي الجديدة بأكملها"، ويقول: "سوف نواصل السير قدماً وفق رؤيتنا الرامية إلى التوسع عبر إقامة مشاريع في قطاع الضيافة والقطاع التجاري في أنحاء الخليج العربي كافة".

من جهته، يرى رئيس مجلس إدارة "أوبيروي" العالمية بيروس أوبيروي أن الشراكة مع "راني الدولية" تتيح لشركة الدخول إلى قطاع الضيافة في دبي التي أضحت وجهة عالمية بالنسبة للسياحة والأعمال.

ويقول: "تتطلع بتفاؤل كبير إلى استقبال ضيوفنا في منطقة الخليج التجاري في المستقبل القريب".

وسيضيف المشروع 900 ألف قدم مربع إلى المساحات العقارية المتوفرة في دبي عند اكتماله في الربع الأخير من العام 2008. وسيضم أحد البرجين فندقاً فخماً بمستوى عالمي، مؤلفاً من 250 غرفة و40 شقة مفروشة، أما البرج الثاني فسيخصص للمكاتب.

وبهذه الشراكة ستدير مجموعة أوبيروي، أحد أشهر مشغلي الفنادق والمنتجعات في العالم، أول فندق لها في الإمارات.

نقل الدفعة الأولى من سكان "النخلة-جميرا"

من لندن إلى دبي بالنمط



النخلة - جميرا

تحتضّر شركة نخيل للاحتفال بوصول أول دفعة من سكان جزيرة "النخلة-جميرا" بنهاية العام الحالي. وعقدت لهذه الغاية اتفاقية مع الشركة العالمية لتشغيل المناطق "أيرشيب مانجمنت سيرفيسز" بهدف الحصول على منطاد "سكاي شيب 600"، الذي يبلغ طوله 197 قدماً. وتبلغ السرعة القصوى لهذا المنطاد 70 كلم في الساعة، كما أنه يستطيع التحليق على ارتفاعات تراوح بين 300 و1500 قدم، ومن المقرر أن تقوم قافلة دعم أرضية من الشاحنات بمرافقة المنطاد في رحلته من لندن إلى دبي.

ويشير المدير التنفيذي لشركة نخيل كريست أودونيل إلى أنه سيتم قريباً الكشف عن مجموعة من الخطط المتعلقة برحلة منطاد "سكاي شيب".

وستبدأ عمليات التسليم في "النخلة-جميرا" بنهاية العام الجاري. وتتضمن هذه المرحلة ما يقارب 1400 فيلا و2500 شقة ضمن 20 مبنى يقع على الشاطئ الشرقي لجزء النخلة.



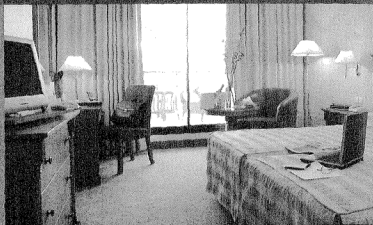
CONCORDE
HOTELS & RESORTS

HÔTEL LES BERGES DU LAC CONCORDE



128 air conditioned, soundproof luxury rooms and suites
High speed internet : 2 Mo, Wi-Fi connection, LCD TV screen
Meeting and conference rooms
Piccadilly Lobby Bar
1500 m² terrace on the Lake of Tunis
SPA, indoor swimming pool, fitness.

*Elegance, functionality, absolute quietness :
128 good reasons to feel good...*



*Gastronomic restaurant "Paris"
Grill Restaurant "La Brasserie"
Two sorts of cuisine to satisfy
every gastronomic mood of the day.*



Rue du Lac Turkana, 1053 Les Berges du Lac, Tunis, Tunisia
Phone : +216 71 961 951 - Fax : +216 71 961 952
bergesdulac@concorde-hotels.com - www.concorde-hotels.com

"إعمار" : منتج سياحي تجاري في مصر

أعلنت شركة إعمار العقارية عزمها تطوير مشروع متعدد الأغراض على الساحل الشمالي في مصر؛ ويمتد المشروع، الذي تقدر كلفته بـ 1,74 مليار دولار، على شريط ساحلي بطول 7 كلم في منطقة سيدي عبدالرحمن.

وكانت "إعمار" فازت بأرض سياحية

غير مزاد أقامته الشركة المصرية القابضة للسياحة في شهر أغسطس الماضي، وبلغت قيمتها 175 مليون دولار، وسوف تقيم "إعمار" على هذه الأرض منتجاً سياحياً على مساحة 6,25 ملايين قدم مربع، وسيضم المشروع عدداً من المرافق السكنية والتجارية والترفيهية، إضافة إلى 3 آلاف غرفة فندقية وملعب للغولف ومرسى ومستشفى ومرافق صحية، ومجمع سكني متكامل.

وكانت "إعمار" أطلقت مجموعة من



مجسم للمنتج السياحي

المشاريع في مصر أبرزها تطوير مشروع على مساحة 80 فدانا ضمن المشروع الجديد المتكامل المسمى "القرية الذكية"، وذلك بالتعاون مع الحكومة المصرية، بالإضافة إلى مشروع سكني متكامل وسط القاهرة، كما وقّعت الشركة مذكرة تفاهم مع مكتبة الإسكندرية خاصة بتطوير وتوسعة المكتبة على واجهة مائية.

...وتطلق رابع أبراج "مارينا بروميناد"

كشفت "إعمار العقارية" النقاب عن رابع أبراجها من سلسلة أبراج مشروع "مارينا بروميناد" الواقع في مرسى دبي. ويتألف البرج الجديد الذي يحمل اسم "شمارة" من 33 طابقاً، وقد أنجزت "إعمار" 80 في المئة من الأعمال الإنشائية فيه، على أن يتم التسليم بحلول شهر يناير من العام 2008.



"شمارة" ... البرج الرابع

"الاتحاد العقارية" تؤسس شركة للتصميم الداخلي

أطلقت "الاتحاد العقارية" للتطوير العقاري، شركة جديدة متخصصة في التأثيث والتصميم والتجهيز الداخلي للبنوك والفنادق والمكاتب والعقارات السكنية.

وتحمل الشركة الجديدة اسم "دي فيتاوت" The Fitout، وهي تمتلك مصنعاً خاصاً لتصميم وتصنيع المفروشات، وتضم فريقاً من الموظفين يتألف من 450 شخصاً من المهندسين والمصممين.



"دي للعقارات" تختار "ليو بورنيت" لترويج علامتها التجارية

وأضخم مشاريعها التطويرية "الخليج التجاري"، وهي سوف تركز على إظهار التزام الشركة بمعايير الجودة والتميز، وقدرتها على توفير بيئة معيشية فريدة لعملائها.

وسوف تعمل "ليو بورنيت" على رسم استراتيجيات التسويق والعلامة التجارية لشركة دبي للعقارات؛ وستتولى مهام ترسيخ السمعة المرموقة للشركة، كما أنها سوف تساهم في تعزيز الفوشعات الضخمة التي باشرت بها "دي للعقارات" في مختلف أرجاء مدينة دبي.

أختارت شركة دبي للعقارات وكالة "ليو بورنيت" للقيام بحملتها الإعلانية، وذلك إثر عملية استدراج عروض تنافسية شارك فيها عدد من وكالات الإعلان.

وبدأت الوكالة حملة إعلانية مكثفة للترويج لـ "دي للعقارات"

أطلب القرض... ونشد عالاًرضاً!



BBAC

بنك بيروت والبلاد العربية

الإهتمام بالفعل، مش كلمة بالتم

www.bbaccbank.com

أطلب القرض السكني من BBAC الذي يساعدك على تملك وتنفيذ منزل أحلامكم على الأرض. فتحصل على قيمته وفق برنامج يناسب إمكانياتك.

لنقدم الطلبات. بكفي زيارة أقرب فرع من فروع بنك بيروت والبلاد العربية BBAC

مدير المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات

نسعى لزيادة رأس المال إلى 1,2 مليار دولار



د. عبد الرحمن طه

الكويت - الاقتصاد والاعمال

تُعد المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار إحدى أبرز المؤسسات التابعة لمجموعة البنك الإسلامي للتنمية، وهي تهدف إلى تشجيع وتنمية التبادل التجاري بين الدول الأعضاء وتسهيل تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إليها من خلال توفير خدمات التأمين ضد المخاطر السياسية للاستثمارات والمخاطر التجارية وغير التجارية للمصادر.

ومن المتوقع أن تلعب المؤسسة دوراً أكثر أهمية مع إعلان البنك الإسلامي للتنمية عن تأسيس المؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة، نظراً لتكامل نشاط المؤسسات. علماً أن نشاط المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات شهد نمواً كبيراً على مدى السنوات العشر الماضية، حيث ارتفعت التزامات التأمين خلال السنة المالية 2004 / 2005 بنسبة 70 في المئة لتبلغ نحو 808 ملايين دولار.

المخاطر السياسية كالتأمين والمصادر والاضطرابات وغيرها.

برامج متنوعة للضمان

يضيف د. عبد الرحمن طه أن المؤسسة تسعى إلى توفير برامج ضمان الصادرات خصوصاً وأن حجم التجارة التي تستفيد من هذه البرامج في الدول الإسلامية لا تتعدى 3 إلى 4 مليارات دولار، في حين أنها تصل إلى نحو 600 مليار دولار في أوروبا أي ما يشكل نسبة 20 في المئة من حجم التجارة الدولية.



تأمين مشاريع استثمارية
قيمتها نحو 3,5 مليارات دولار
العام الماضي



يشير د. عبد الرحمن طه أن المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات أطلقت قبل 10 سنوات بهدف تنمية صادرات الدول الأعضاء في البنك الإسلامي للتنمية، وذلك عن طريق توفير خدمات التأمين المتوافقة مع الشريعة الإسلامية. حيث تسعى المؤسسة من خلال هذه الأدوات إلى توفير الوسائل التي تمكن البائع من تحصيل أمواله عند البيع وفي الوقت نفسه تمنح المشتري أجلاً كافياً قبل تسديد الثمن، كما أنها تشجع المصارف على تمويل العمليات التجارية. وعلى صعيد الاستثمارات يقول د. طه أن معظم الدول الأعضاء في البنك الإسلامي للتنمية هي من الدول النامية وبالتالي فإن مخاطر الاستثمار فيها تُعد مرتفعة مقارنة مع سواها من الدول، ولكنها في الوقت نفسه تؤمن مردوداً استثمارياً أكبر للمستثمر، وهنا يكمن دور المؤسسة، حيث توفر التأمين ضد

أما عن أبرز الخطوات التي تتخذها المؤسسة لتعزيز التجارة يوضح د. طه أن هناك معوقات جمركية وغير جمركية عدة، وهنا يبرز دور المؤسسة الذي يكمل دور المصارف والمؤسسات المالية التي يقع على عاتقها توفير التمويل والضمان للمصادر، مثل المؤسسة العربية لضمان الاستثمار ومؤسسات التمويل والضمان الوطنية. ويضيف: "وعلى الرغم من ذلك لابد من نشر المزيد من الوعي لمعرفة أهمية هذه الآلية، حيث تسعى المؤسسة لتطوير وطرح أدوات جديدة، ولهذا الغرض فقد طرحت العام الماضي بوليصة تأمين الاعتماد المستندي المخصصة للمصارف التجارية والتي تمكن المصارف من تعزيز الاعتمادات المستندية وتنمّع هذه الأداة بالحماية ضد مخاطر عدم تسديد الاعتماد، حيث تقوم المؤسسة بالتعويض على المصارف في حالة عدم الدفع، كما سعت المؤسسة إلى تطوير بوليصة تأمين على المساهمة في رأس المال، وذلك في مجال ضمان الاستثمار، حيث قامت بتطوير هذه البوليصة لتشمل ثلاث بوالص".

تحالف مع المؤسسات العالمية

يوضح د. عبد الرحمن طه أن المؤسسة تسعى إلى تطوير علاقاتها مع مؤسسات تأمين الاثتمان الدولية وذلك لسببين الأول هو تطوير أداء المؤسسة الخارجي، حيث تمت ترجمة هذا التوجه من خلال تدريب كوادر المؤسسة في هذه المؤسسات، بالإضافة إلى سعيها للحصول على المعلومات الائتمانية من شركات متخصصة ومن هيئات الائتمان وضمان الصادرات العالمية الكبيرة، حيث تُعد مؤسسة "كوفاس" الفرنسية أحد أبرز الحلفاء الاستراتيجيين للمؤسسة الإسلامية، وأما السبب الثاني فإنه لا توجد شركة تأمين صادرات تستطيع أن تؤمن ضد كافة أنواع المخاطر، من هنا يندقق مفهوم إعادة التأمين، حيث تملك المؤسسة الإسلامية اتفاقية لإعادة التأمين مع مؤسسات متخصصة في

الالتزامات القائمة لتأمين ائتمان الصادرات

1426 هـ

الترتيب	%	ملايين الدولارات الأميركية	الترتيب	%	ملايين الدولارات الأميركية
1	37	121	1	38	191
3	19	64	2	29	144
2	22	72	3	19	93
4	11	35	4	6	29
5	4	13	5	3	16
-	7	25	-	5	25
-	100	333	-	100	498

الدول الخمس على رأس قائمة
الدول المصدرة وفق الالتزامات

الإمارات العربية المتحدة
المملكة العربية السعودية
تركيا
البحرين
باكستان
دول أخرى
الإجمالي

برئاسة رئيس وزراء ماليزيا السابق د. مهاتير محمد لوضع رؤية للبنك خلال الـ 20 سنة المقبلة، والتي تلتخص في تحويله من دور الممول إلى دور المسهل لتدقيق الاستثمارات مع إعطاء اهتمام أكبر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إضافة إلى لعب دور أكثر فعالية في تنمية صادرات الدول الأعضاء، إضافة بالطبع إلى التركيز على تأمين الاستثمار إلى الذي يسهم في زيادة تدفق الاستثمارات إلى الدول الأعضاء.

أنشطة التأمين

يضم نشاط المؤسسة في مجال ائتمان الصادرات تحت مظلة بوالص التأمين، للالتزامات ائتمان الصادرات، وأعمال ائتمان الصادرات المؤمنة والتعرض للمخاطر؛ ففي مجال بوالص التأمين أصدرت المؤسسة خلال السنة المالية الماضية نحو 30 بوليصة جديدة وهو ما يمثل ضعف عدد البوالص في العام الذي سبقه، أما على صعيد التزامات ائتمان الصادرات فبلغت قيمة الاعتمادات الجيدة التي اعتمدها المؤسسة نحو 431 مليون دولار للسنة المالية 2004/2005، وذلك حين أن إجمالي العمليات السارية بلغ أكثر من 498 مليون دولار مقارنة بنحو 330 مليون، أي بزيادة نسبتها 50 في المئة، وبلغ إجمالي عمليات ائتمان الصادرات نحو 546 مليون مقارنة بنحو 312 مليون أي بزيادة نسبتها نحو 75 في المئة.

أما عمليات تأمين الاستثمار فبلغت قيمتها خلال السنة المالية 2004/2005، 27 ملياً مبدئياً لتأمين استثمار ما قيمته نحو 3,5 مليارات دولار مقارنة بخمس طلبات مبدئية في العام الذي سبقه بلغت قيمتها نحو 101,5 مليون دولار. ■

المؤسسة إلى حين رفع رأس مالها يوضح د. طه أن رفع رأس المال يحتم توفير ملاءة مالية لديها، كما لا بد من اعتماد مبدأ إعادة التأمين التي تتطلب اتخاذ خطوات عدة لتعزيز الثقة مع المتعاملين، ومع ذلك فإن القرار برفع رأس المال متروك لمجلس المحافظين.

الرؤية المستقبلية

عن الرؤية المستقبلية للمؤسسة يعرب المدير العام أنها تنبثق من رؤية البنك الاسلامي للتأمين على اعتبار أن المؤسسة هي مؤسسة تابعة له، فقد كلف لجنة

نتائج مميزة

بعد مرور 10 سنوات على تأسيسها بدأت المؤسسة الاسلامية، بقطف ثمار الجهود المتواصلة في مجال ضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، حيث بلغت الالتزامات التأمينية الجديدة التي تمت خلال السنة المالية 2004/2005 نحو 808 ملايين دولار، مقارنة بنحو 475 مليوناً في العام الذي سبقه بزيادة نسبتها نحو 70 في المئة. كما ارتفعت الأعمال التي تم التأمين عليها بنسبة 83 في المئة حيث ارتفعت من نحو 337 إلى نحو 618 مليون دولار، وساهمت المنتجات الجديدة التي طرحتها المؤسسة كبوليصة العملية المحددة وبوليصة تأمين الاعتماد المستندي، في نمو محفظة التأمين، كما شهد العام نمواً مطرداً في الدخل حيث حققت المؤسسة نحو 4 ملايين دولار من الرسوم والأقساط.

هذا المجال، أما بالنسبة لتمويل المشاريع الذي يعتد بهين 7 و5 سنوات، فقد عملت المؤسسة على تعزيز علاقتها مع مؤسسة لوينز التي تعمل تحت مظلتها عدة شركات تأمين متخصصة في مجال التأمين على ائتمان الصادرات.

زيادة رأس المال

وحول زيادة رأس مال البنك الاسلامي للتأمين وتأسيس مؤسسة تنمية التجارة، وتأثير ذلك على "الاسلامية لتأمين الاستثمار" يوضح د. عبد الرحمن طه أن النظام الأساسي للمؤسسة ينص على عدد من الضوابط لحجم العمليات التي بإمكان المؤسسة القيام بها، وتستند هذه الضوابط إلى رأس مالها. إذ يجب ألا تتجاوز قيمة عمليات التأمين 5 أضعاف رأس المال، ولذلك فهي طلبت من مجلس المحافظين الموافقة على مضاعفة هذه النسبة لغاية 7 أضعاف بحيث يرتفع الحد الأقصى من نحو 800 مليون دولار لغاية 1,2 مليار دولار، ومع ذلك فإن هذه الحلول تبقى مؤقتة إذ لا بد من رفع رأس مال المؤسسة، ومن المتوقع رفعه من نحو 100 إلى 150 مليون دينار إسلامي (نحو 1,2 مليار دولار)، أما في ما يتعلق بتأسيس المؤسسة الإسلامية لتنمية التجارة، فإن البنك الاسلامي للتأمين يُعد أكبر ممول للتجارة في الدول الإسلامية وذلك من خلال برامج عدة، وفي ظل الأهمية التي اكتسبتها مسألة تمويل التجارة كان لا بد من تأسيس مؤسسة مستقلة تتمتع بكيان قانوني ونمذمة مالية مستقلة، ما يسهل على المؤسسة الاسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات طرح أدوات مشتركة بالتعاون مع المؤسسة الدولية الاسلامية لتمويل التجارة.

وبالنسبة للوسائل التي تعتمد عليها

سعر النفط بين العرض والطلب وسلبياته المؤثرة في السوق الآجلة

بيروت - الاقتصاد والأعمال

سعر برنت في السوق الآجلة إلى 87,64 دولاراً للبرميل في التاريخ ذاته، وحقق بذلك فارقاً إيجابياً عن سعر برميل الخام الأميركي القياسي بواقع 1,34 دولار للبرميل، وهو فارق قل حصوله في السنوات العشرين الماضية.

ارتفع سعر النفط إلى مستويات قياسية متتالية في المرحلة الأخيرة فبلغ 75,76 دولاراً للبرميل يوم 8 أغسطس، أي بزيادة 17 في المئة تقريباً عن نهاية العام 2005، ثم وصل

الصناعية مع منتصف السنة الحالية إلى أعلى مستوى له منذ 20 سنة. وأصبح هذا المخزون بارتفاعه الأخير يضغط على طاقة التخزين المتوفرة في الدول الصناعية بحسب الأرقام والتقديرات المتداولة بهذا الشأن. بل إنه وصل إلى مستوى يفوق المستوى القياسي السابق الذي كان قد بلغه في العام 1998، والذي اعتبر في حينه المسبب الرئيسي للانخفاض الذي حصل في سعر النفط إلى 10 دولارات للبرميل عندما بدأ الطلب العالمي بالتباطؤ. ولا يمكن بالطبع مقارنة المخزون الواقعي المطلوب في الوقت الحاضر مع ما كان مطلوباً في نهاية التسعينات حيث أن معدل الطلب العالمي على النفط هو نحو 85 مليون برميل في اليوم حالياً، أو نحو 15 في المئة أكثر مما كان عليه منذ ثماني سنوات. لكنه من الواضح أن المخزون العالمي الكبير

المرحلة الماضية انعكست توتراً في السوق وأدت بالتحالي إلى الارتفاع المتتالي في الأسعار. لكن واقع الأمر هو أن هذه التطورات لم يكن لها في النهاية تأثير كبير على أساسيات السوق، أو أن هذا التأثير، في حال حصوله، كان محدوداً وأمكن تعويضه بشكل أم بآخر. ويؤدي ذلك إلى الاستنتاج بأن العوامل النفسية في السوق اليوم مسؤولة عن جزء غير قليل من السعر المرتفع، بل أن تقديرات الخبراء بناء على معطيات العرض والطلب تقول أن هذه العوامل قد أدت بحد ذاتها إلى زيادة سعر البرميل بنحو 20 إلى 25 دولاراً حالياً.

مستوى قياسي للمخزون

فحسب أرقام منظمة الطاقة العالمية، ارتفع مخزون النفط الخام في الدول

وفيما جاءت القفزة الأخيرة في سعر النفط كوردة فعل مباشرة على إعلان شركة النفط البريطانية ب ب عن توقف مؤقت للإنتاج في حقل بروو هو باي في كندا، وهو أكبر حقل نفطي في أميركا الشمالية، فإنه من الواضح أن أسواق النفط العالمية تتعرض منذ فترة لضغوط متعددة ترتبط بشكل أساسي بمخاوف قد تكون مبررة أو غير مبررة عن احتمال حصول نقص في الإمدادات. وجاءت الحرب الأخيرة في لبنان وما خلقتها من توترات في منطقة الشرق الأوسط كحقلية جديدة من هذه المخاوف والضغط في السوق النفطية خصوصاً أنها ارتبطت بالأزمة اللبنانية مع إيران بشأن برنامجها النووي، والتكهّنات بإمكانية توجيه ضربة عسكرية لها في المستقبل وحصول مواجهة شاملة بينها وبين الولايات المتحدة.

وتزامنت هذه الأزمة مع استمرار المخاوف من تقطع الإمدادات من العراق بسبب الأوضاع المضطربة وعمليات تخريب المنشآت النفطية هناك. وسبقها أيضاً انخفاض في إنتاج وصارات نيجيريا بنحو الربع منذ بداية السنة بسبب الاضطرابات الداخلية، والموقف العدائي المتزايد ضد شركات النفط العالمية الكبرى في بعض دول أميركا الجنوبية حيث قامت كل من الأكوا دور وبوليفيا بتأميم شركات النفط العاملة فيها. وأيضاً الأضرار الكبيرة التي أصابت منشآت الإنتاج البحرية على الساحل الجنوبي للولايات المتحدة بسبب الأعاصير التي ضربت المنطقة في فصل الخريف الماضي. علماً أن جزءاً من ذلك الإنتاج لم يزل متوقفاً.

وباختصار، فقد واجهت سوق النفط سلسلة متتالية من المؤثرات السلبية في



3 شركات مصرية لتطوير حقن الخفجي بين الكويت والسعودية



الوزير سامح فهمي

وقعت مؤسسة أرامكو السعودية وشركة النفط الكويتية عقداً مع تحالف يضم 3 شركات مصرية هي "بتروجيت" و"النبى" و"خدمات البترول البحرية" لتطوير حقن الخفجي الواقع في المنطقة الحامدية بين الكويت والسعودية.

ويوضح وزير البترول المصري المهندس سامح فهمي أن قيمة العقد تصل إلى 722 مليون دولار. ويطلع إلى أن فوز شركات البترول المصرية بهذا العقد يأتي في إطار سعيها في السنوات الماضية إلى توسعة أنشطتها في الخارج وزيادة حصصها في أسواق الدول المجاورة. وكانت هذه الشركات قد فازت بعدد من المناقصات العالمية لتنفيذ مشروعات كبرى في 9 دول عربية هي: السعودية، الكويت، قطر، سورية، الأردن، ليبيا، السودان والجزائر بالإضافة إلى فنزويلا.

ويضيف فهمي إنه خلال العام 2006 بلغ حجم أعمال شركات البترول المصرية في الدول العربية نحو 9,3 مليارات جنيه، تمثل 67 في المئة من إجمالي حجم أعمالها خلال السنوات الخمس الماضية.

وسيدتم تنفيذ المشروع خلال 30 شهراً، وهو يتضمن الأعمال الهندسية والتوريدات وأعمال التصنيع والتكيب لـ 6 مخصصات بحرية، إضافة إلى أعمال تصميم وتوريد وإنزال خطوط بحرية بطول إجمالي يبلغ 110 كلم وباقطار 28 و36 و42 بوصة، أما الكابلات البحرية فبإجمالي طولها 8 كلم وبقطر 6 بوصات.

يقدر الخبراء أن العوامل النفسية ساهمت بزيادة سعر البرميل بنحو 20 إلى 25 دولاراً

ستبقى سوق النفط في المدى القصير عرضة لتطور الأوضاع في الشرق الأوسط وخصوصاً إيران

السنة الحالية ككل، ثم بنسبة أقل تصل إلى نحو 1,5 في المئة في العام 2007. وسيمكن بالطبع سد هذه الزيادة في الطلب مع بقاء طاقة إنتاج عالمية إضافية بناء على الأرقام السابقة الذكر بهذا الشأن.

ويبقى القول أن أساسيات العرض والطلب لن تكون في أي وقت مستقبلاً المحدد الوحيد للأسعار في السوق واتجاهاتها وأن العوامل النفسية والضغوط المضاربية سيبقى لها دور مهم في هذا المجال. وانطلاقاً من ذلك فإنه لا يمكن استبعاد استمرار منحى الارتفاع في سعر النفط في المرحلة المقبلة على وقع الوضع الجيوبوليتيكي في الشرق الأوسط من ناحية، وما يمكن وصفه بالتحول الهيكلي في توازن القوة بين الدول المنتجة للنفط والدول الصناعية الأساسية المستهلكة للطاقة. ففي المدى القصير ستبقى سوق النفط عرضة للوضع غير المستقر في منطقة الشرق الأوسط بما في ذلك المخاوف التي قد تكون غير مبررة من أي عملية عسكرية ضد إيران مستقبلاً وما قد تؤدي إليه من ردات فعل تشمل وقف صادرات الخام الإيراني مشلاً أو اضطراباً قد تصوب منشآت النفط في دول الخليج المجاورة.

أما في المدى الأبعد من ذلك، فإن سعر النفط سيتقارب تبعاً للتناقص المتزايد بين الدول الصناعية والدول النامية والحديثة التصنيع، بما في ذلك الصين والهند، على الاحتياطيات النفطية العالمية، وعلى مدى استعداد الدول التي تملك هذه الاحتياطيات خارج العالم الصناعي، وخصوصاً دول الشرق الأوسط التي تسير على نحو 60 في المئة من الاحتياطي العالمي المتبقي، على الاستمرار في تطوير هذه الاحتياطيات وشم استهلاكها بالسرعة التي قد يتطلبها نمو الطلب العالمي. ■

حالياً هو بحد ذاته عامل استقرار للسوق حيث أن مخزون دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية مثلاً يكفي لسد حاجات الاستهلاك كاملة لمدة 54 يوماً.

من ناحية أخرى، فإن منظمة الأوبك تلعب دوراً أساسياً وفعالاً في المحافظة على استقرار السوق النفطية وذلك مع الأخذ في الاعتبار الإفادة الكبرى التي تحققها دول المنظمة من ارتفاع الأسعار وإيراداتها النفطية، حيث بلغ سعر سلة نفوط أوبك نحو 72 دولاراً للبرميل مؤخراً. وقامت دول المنظمة بزيادة إنتاجها 4,5 ملايين برميل في اليوم منذ العام 2002، وأعلنت في اجتماعها غير الاعتيادي الذي عقد في فنزويلا خلال شهر يونيو الماضي عن تعهدهما ضمان بقاء أسعار النفط الخام على مستوى مقبول.

وليس هناك في تصرف وسياسات المنظمة في السنوات الأخيرة ما يدفع على التشكيك في نواياها في هذا المجال. ومن المتوقع أن يبلغ معدل إنتاج الأوبك خلال العام 2006 نحو 29 مليون برميل في اليوم وهو ما يوازي أو يفوق معدل الطلب على خام النفط والذي من المتوقع أن يصل إلى 28,6 مليون برميل في اليوم في الفصل الثالث من السنة ونحو 29 مليوناً في اليوم في الربع الرابع.

تراجع الطلب

وانطلاقاً مما سبق، فإن أوضاع وتوقعات العرض والطلب في السوق تبدو سليمة ومشجعة بحد ذاتها على استقرار سعر النفط، بل ربما انخفاضه، فسعر النفط المرتفع أدى إلى تباطؤ نسبي نمو الطلب العالمي عليه خصوصاً في الدول الآسيوية. وتشير التوقعات الأخيرة إلى أن الطلب على خام الأوبك سينخفض بنحو 700 ألف برميل في اليوم خلال العام 2007 لتقبل لبصل إلى معدل 28,3 مليون برميل في اليوم، أي دون معدل الإنتاج الحالي. وفي المقابل فإنه من المتوقع أن ترتفع إمدادات الخام من خارج دول الأوبك بنحو 1,2 مليون برميل في اليوم لتصل إلى معدل 51,4 مليون برميل في اليوم، وهي زيادة ملحوظة.

وعلى الرغم من التوقعات السابقة بانخفاض الطلب على نفط الأوبك خلال العام المقبل، فإن هناك خطاً متواصلاً لرفع طاقة الإنتاج في تلك الدول وخصوصاً في دول الخليج، وهو ما سيساهم في نمو طاقة الإنتاج الاحتياطية أو الإضافية، وبالإجمال فإن توقعات منظمة الأوبك تشير إلى أن النفط العالمي سيرتفع نحو 7,1 في المئة خلال

تكرير النفط يتحول من الغرب إلى العالم العربي

بيروت - رويدا علم الدين

بدأت صناعة التكرير بالتحوّل من الدول المستهلكة إلى الدول المنتجة، ومن المتوقع أن تحقق الدول العربية المنتجة للنفط، وخصوصاً دول الخليج، أرباحاً طائلة في السنوات المقبلة نتيجة توجّوها إلى إنشاء مصافي محلية للتكرير، ما يسمح لها بتصدير المشتقات النفطية عوضاً عن تصدير النفط الخام، وهذا الأمر يخلق فرصاً ذهبية لمعظم هذه الدول وخصوصاً السعودية والكويت.

ومن المتوقع أن تصل إلى نحو 5,3 ملايين برميل يومياً في العام 2015.

وقّعت "أرامكو" مؤخراً اتفاقيتين لبناء مصفايتين بطاقة مجموعها 800 ألف برميل يومياً. إحدى الاتفاقيتين تم توقيعها مع شركة توتال الفرنسية لبناء مصفأة بطاقة 400 ألف برميل يومياً في مدينة الجبيل المطلّة على الخليج، أما الثانية فكانت مع "كونوكو فيليبس" الأميركية لبناء مصفأة في بُنَين بمحاذاة البحر الأحمر وبطاقة 400 ألف برميل يومياً أيضاً.

الكويت: تصدير المنتجات المكررة محلياً

تشرف على صناعة التكرير في الكويت شركة البترول الوطنية، وتمتلك الشركة ثلاث مصافي هي: مصفأة الأحمد، ومصفأة ميناء عبد الله، ومصفأة الشعبية. وسيتم إنشاء مصفأة رابعة جديدة بطاقة إجمالية تبلغ 350 ألف برميل يومياً، إضافة إلى تحديث المصافي الحالية، ما يسمح برفع الطاقة التكريرية إلى مليون ونصف المليون برميل في اليوم بحلول العام 2010.

وقّعت الكويت مؤخراً مذكرة تفاهم لبناء مصفأة في ميناء قاسم على الساحل الباكستاني بطاقة إنتاجية تقدر بنحو 100 ألف برميل في اليوم. وما زالت جهود الصناعة في تطوير تكنولوجيا التكرير مستمرة وتتركز على زيادة كفاءة استهلاك الطاقة وتحسين أداء العمليات والحد من المشاكل البيئية ومشاكل التآكل.

وبدأت الكويت ببيع المنتجات البترولية المكررة في المصافي التي تملكها، حيث تقوم شركة البترول الوطنية بتكرير النفط الخام وتحويله إلى منتجات بترولية عالية الجودة. أما شركة البترول العالمية Q8 فتتولى مهام تسويق المنتجات البترولية عالمياً بالإضافة إلى تكرير النفط الخام إذ تملك الشركة مصفأة لتكرير النفط في هولندا ونسبة 50 في المئة من المشروع المشترك في مصفأة ميلانزو - إيطاليا.

قطر: مشاريع توسعة وطاقات كبيرة

بدأت أعمال التكرير في دولة قطر العام 1952 بوحدة تصفية صغيرة بطاقة 600 برميلاً في اليوم. وفي العام 1975 بدأ تشغيل أول مصفأة حديثة وبطاقة إنتاجية تبلغ 6200 برميل في اليوم. وفي العام 1984 تم افتتاح مصفأة جديدة بطاقة إنتاجية قدرها 50 ألف برميل في اليوم، ثم ربطها بالمصفاة الأولى بحيث أصبحت الطاقة الإنتاجية 60 ألف برميل في اليوم.

توسعة طاقات التكرير وتحديث المصافي الموجهة للاستهلاك المحلي أو التصدير، بالإضافة إلى مشاركة المملكة في امتلاك مصافي في الدول المستهلكة الرئيسية. وقد بلغ حجم امتلاك ومشاركة "أرامكو" السعودية في المصافي المحلية والعالمية طاقة تكرير إجمالية مقدارها 4097 ألف برميل يومياً، ما يمثل تكرير ما نسبته 39 في المئة من إنتاج الزيت الخام السعودي للعام 2004 والبالغ نحو 9,5 ملايين برميل يومياً.

وتشغل شركة أرامكو السعودية 5 مصافي محلية لتكرير البترول في كل من الرياض وبنّين ورايغ وجذّه ورأس تنورة، لجهازة احتياجات السوق المحلية من المنتجات البترولية المكررة. كما تملك "أرامكو" السعودية حصة 50 في المئة في مصفايتين محليتين مع شركتي "موبيل" و"شل" يتم تصدير معظم إنتاجيهما، وتستحوذ على حصص مشاركة مختلفة في أربع مصافي خارج المملكة. أبرمت اتفاقيات مشاركة في مصافي تكرير مستقبلية في الصين، وبنّلك، واصلت الطاقات التكريرية الحالية إلى نحو 4,1 ملايين برميل في اليوم،

إزاء الارتفاع المطرد للطلب العالمي على النفط، يعاني العالم وخصوصاً العالم العربي مشكلة النقص في الطاقة التكريرية للمصافي، إذ تشير دراسة أعدّها عادل المؤيد من شركة نفط البحرين "بابكو" إلى مؤتمر الطاقة العربية الثامن، إلى تقلص الفائض في طاقة التكرير العالمية من 5 ملايين برميل يومياً في منتصف التسعينات إلى مستوى حرج يقل عن 2 مليون برميل يومياً في العام 2005، وهذا ما جعل معظم الدول الخليجية تعي أهمية هذه المشكلة وتسمّى إلى تطوير وتوسيع الطاقة الإنتاجية لهذه المصافي.

مشاريع توسعة المصافي العربية

تقدّر كلفة الاستثمار في المصافي العربية لمشاريع تحسين نوعية وقود النقل وبناء طاقات تقطير وتحويل إضافية بنحو 10 مليارات دولار بين العامين 2005 و2010؛ ويشمل هذا البرنامج بناء وحدات فصل المكثفات من سائل الغاز في المملكة العربية السعودية وقطر (راجع الجدول).

وتبلغ الطاقة التصميمية للمصافي العربية نحو 7,2 ملايين برميل في اليوم موزعة على 6 مصفاة. وتحتل المملكة العربية السعودية المرتبة الأولى في صناعة التكرير، إذ تبلغ طاقة التقطير فيها 2,1 مليون برميل في اليوم، تليها الكويت بنحو 910 آلاف برميل يومياً، ومصر والإمارات بنحو 700 ألف برميل لكل منهما.

السعودية الأولى عربياً

تعتبر السعودية من أكثر الدول سعياً لإنشاء مصافي جديدة، حيث تباث صناعة تكرير البترول فيها مركزاً عالمياً من حيث

10 مليارات دولار حجم الاستثمارات

في المصافي العربية

7,2 ملايين برميل يومياً الطاقة

التصميمية - 60 مصفاة عربية

مشاريع توسعة مصافي التكرير العربية

(مليون برميل في اليوم)

الدولة	وحدة تقطير البترول الخام	التقطير الخواحي	التفحيم	التكسير بالحقنات الهيدروجيني المسيلة	التكسير الكسبر	خضخض اللزوجة	تكسير وحدة الكتلـة CS/C6	معالجة التقطير	زيت التزليق
البحرين	-	-	-	6	-	-	-	44	10
العراق	370	110	-	90	35	63	40	142	4
الكويت	18	38	-	-	-	18	-	70	-
عمان	137	-	-	75	-	-	15	30	-
قطر	145	-	-	-	-	-	-	-	-
السعودية	400	180	80	100	80	50	32	190	-
الإمارات	-	-	-	-	-	64	25	95	8
اليمن	185	38	-	20	-	10	-	15	-
الجزائر	120	-	-	-	-	30	15	70	-
ليبيا	-	-	-	-	-	24	9	30	-
السودان	142	-	-	-	-	-	-	-	-
المغرب	-	35	-	40	25	-	-	48	-
المجموع	1,517	401	80	265	181	259	15	734	22

طبي، بالإضافة إلى ثلاث مصافي أخرى هي: "أينوك" للمكثفات، الفجيرة، والغال. ويبلغ إجمالي إنتاج المصافي العاملة، أي مصفاة "أبو ظبي" و"أينوك" معدل 633 ألف برميل في اليوم.

البحرين: أول من عمل في صناعة التكرير

تعتبر مملكة البحرين من أولى دول الخليج العربية التي عملت في مجال صناعة التكرير، حيث تم افتتاح مصفاة البحرين للتكرير في العام 1939 وبطاقة إنتاجية تصل إلى 10 آلاف برميل يوميا، وأخذت في الارتفاع التدريجي حتى بلغت 254 ألف برميل يوميا العام 2004. وبلغت كمية النفط الخام المعالج في مصفاة البحرين 93 مليون برميل في العام 2004 بنسبة إرتفاع تصل إلى 0,4 في المئة مما كانت في العام 2003 حيث وصلت إلى 92 مليون برميل، وقد نجحت شركة باركو في تنفيذ برنامج لتحسين الحصيلة الإنتاجية فتم خفض الخسائر الكمية في المصفاة لتصل إلى 0,76 في المئة.

وتم وضع برنامج ستراتييجي لتطوير المصفاة بكلفة 800 مليون دولار لتتمكن من إنتاج كميات أكبر من المنتجات غالبة الثمن وتلبية الاحتياجات المتوقعة عالمياً، وبالتالي تحقيق عائدات إضافية وخفض تأثيرات العمليات الصناعية على البيئة.

اليمن: البحث عن مصادر تمويل للمصافي

تمثل مصفاة عدن ومارب أساس

وفي العام 1998 بدأ تنفيذ مشروع تحديث وتوسعة للمصفاة بهدف إلى تلبية الحاجة المتزايدة محلياً إلى المنتجات البترولية الخفيفة والمتوسطة ولا سيما البنزين، وتوفير بدائل لسد الحاجة من خلال تكرير المكثفات، إضافة إلى تحسين اقتصاديات التكرير.

وبموجب مشروع التوسعة فقد تم رفع طاقة التكرير إلى 137 ألف برميل في اليوم، وذلك بزيادة طاقة التكرير للمصفاة القائمة وإضافة مصفاة بطاقة 57 ألف برميل في اليوم لتكرير المكثفات المنتجة من مشروع المرحلة الأولى لحقل الشمال ومشروع عرب-د لتدوير الغاز بمعدل 27 ألف برميل و30 ألف برميل في اليوم على التوالي، كما تمت إضافة وحدة تكسير العامل المساعد بتقنية متوسطة وخفيفة.

وقد تم خلال العام 2001 البدء بتشغيل مشروع التحديث والتوسيع، كما تقوم "قطر للبترول" حالياً مع عدد من شركات النفط العالمية بإنشاء مصفاة لتكرير للمكثفات في رأس لخان بطاقة 140 ألف برميل في اليوم، ومن المتوقع أن يبدأ المشروع بالعمل في العام 2009.

الإمارات: مصفاة فقط

لدى دولة الإمارات مصفاة مملوكتان من قبل شركة بترول أبو ظبي الوطنية "أندول" هما: مصفاة الرويس ومصفاة أم النار التي تعرف حالياً بإسم مصفاة أبو

الصناعة النفطية في الجمهورية اليمنية، حيث بدأ العمل في مصفاة عدن في العام 1952 بطاقة 170 ألف برميل يوميا، وبسير الاتجاه حالياً نحو التطوير والتحديث الشاملين للمصفاة في حال الحصول على مصدر تمويل خارجي أو التطوير على التحديث التدريجي بالتمويل الذاتي للتطوير.

أما مصفاة مارب فقد تم إنشاؤها العام 1986 بطاقة إنتاجية تقدر بنحو 10 آلاف برميل يوميا، ويجري العمل حالياً على توسيع طاقتها الإنتاجية لرفعها إلى 25 ألف برميل يوميا.

سلطنة عُمان: رفع الطاقة الإنتاجية

باشرت مصفاة نطع عُمان الإنتاج في العام 1982 بطاقة إنتاجية بلغت 50 ألف برميل في اليوم. وتمت زيادة طاقة المصفاة في العام 1987 لتصل إلى 80 ألف برميل يوميا، وستتم زيادة الطاقة الإنتاجية للمصفاة خلال العام الجاري (2006) لتصل إلى نحو 100 ألف برميل.

ويجري حالياً تنفيذ مشروع مصفاة نطع صحار بطاقة إنتاجية تبلغ 116,4 ألف برميل يوميا. وستستخدم مصفاة صحار العمليات النفطية التي تنتجها مصفاة نطع عُمان لتحويلها إلى منتجات نفطية عالية الجودة، مما سيخلق نوعاً من التكامل الصناعي بين المصفاة. ويتوقع أن تباشر الإنجاز بطاقة الربع الثالث من العام الجاري. ■



محمد بن حمد الماضي



سامي الرشيد

"غاز": قرض تمويل إسلامي ب 1,2 مليار ريال

وقّعت الشركة الوطنية للغازات الصناعية "غاز"، التابعة لـ "سابك"، اتفاقية قرض تمويل إسلامي بقيمة 1,2 مليار ريال سعودي مع البنك السعودي الفرنسي والذي تم تعيينه مستشاراً مالياً ومديراً لتزيت تمويل توسعاتها الحالية، ومنسّقاً بينها وبين مجموعة البنوك التي ستغطي جزءاً من تكلفة تمويل مشاريع التوسعة التي تنفذها في مصانعها في مدينتي الجبيل ويثيب.

وأفاد نائب رئيس مجلس إدارة الرئيس التنفيذي لـ "سابك" محمد بن حمد الماضي أنّ هذه التوسعة سوف ترفع الطاقة الإنتاجية السنوية لمجمعي الشركة في مدينتي الجبيل ويثيب الصناعيتين إلى 7 ملايين طن متري سنوياً، ومن المتوقع بداية الإنتاج في الربع الأول من العام 2008.

تشمل شركة غاز رمزاً للتعاون بين "سابك" ومجموعة من الشركات الوطنية العاملة في حقل الغازات الصناعية بنسبة 30 في المئة، فيما تملك "سابك" ما نسبته 70 في المئة.

الكويت: مصفاة جديدة بالتعاون مع القطاع الخاص

أعلنت شركة البترول الوطنية الكويتية عن عزم الكويت طرح حصة 40 في المئة في مشروع مصفاة لتكرير النفط على مستثمر ستراتيغي أجنبي، وتبلغ تكلفة المشروع نحو 6 مليارات دولار. وصرّح رئيس مجلس إدارة الشركة سامي الرشيد أن الشركة لديها اتصالات مع عدد من الشركات العالمية بهذا الخصوص، وقال أن الدولة ستطرح أيضاً حصة 20 في المئة من المصفاة البالغة طاقتها الانتاجية 615 ألف برميل يومياً على مستثمرين كويتيين من القطاع الخاص.

وأكد الرشيد حرص الشركة على ألا تزيد حصة المستثمر الأجنبي عن حصة شركة البترول الوطنية، أي ما يعادل 40 في المئة كحد أقصى. وأشار إلى أن الكويت ستضمضي في المشروع حتى إن لم تجد شريكاً أجنبياً، وسيتم تشييد هذه المصفاة في جنوب الكويت بحلول العام 2010 وستحل مكان مصفاة الشعبية المتقادمة البالغة طاقتها الإنتاجية 200 ألف برميل في اليوم.

دي تتولى إدارة حقولها البحرية

أعلنت حكومة دبي أنها ستتولى ابتداء من شهر أبريل من العام المقبل إدارة حقولها النفطية البحرية، وذلك بعد اتفاق أبرمته مع شركة كونوكو فيليبس الأميركية التي كانت تدير هذه الحقول. واعتبرت هذه الخطوة أحدث تحرك تقدم عليه حكومة دبي لإحكام قبضتها على ثرواتها النفطية. وأفاد مسؤول في دبي أن الخطوة اتخذت بموافقة جميع الأطراف. وأوضح رئيس شركة نفط دبي بيل أرنولد أن شركة نفط دبي ستقوم بتسهيل تسليم العمليات للحكومة. وابتداء من الثاني من أبريل 2007 ستكون مؤسسة نفط دبي مسؤولة عن إدارة حقول النفط بدلاً من شركة نفط دبي، وهي وحدة تابعة لشركة "كونوكو فيليبس" وكذلك عن إدارة كل الأنشطة المستقبلية المتصلة بإنتاج النفط والغاز في دبي. ويمثل ذلك نهاية أول امتياز نفطي بحري تمنحه دبي، وبداية مرحلة جديدة تتولى فيها السيطرة المباشرة على مواردنا النفطية البحرية.

وتضخ دبي ما يزيد على 100 ألف برميل من النفط، وتعتبر شركة نفط دبي الشركة الرئيسية التي تدير هذا الإنتاج، الذي كان بلغ ذروته في العام 1991 حين تجاوز 400 ألف برميل يومياً.

"قطر للبترول" و"شل"؛

بدء تنفيذ مشروع

تحويل الغاز إلى سوائل

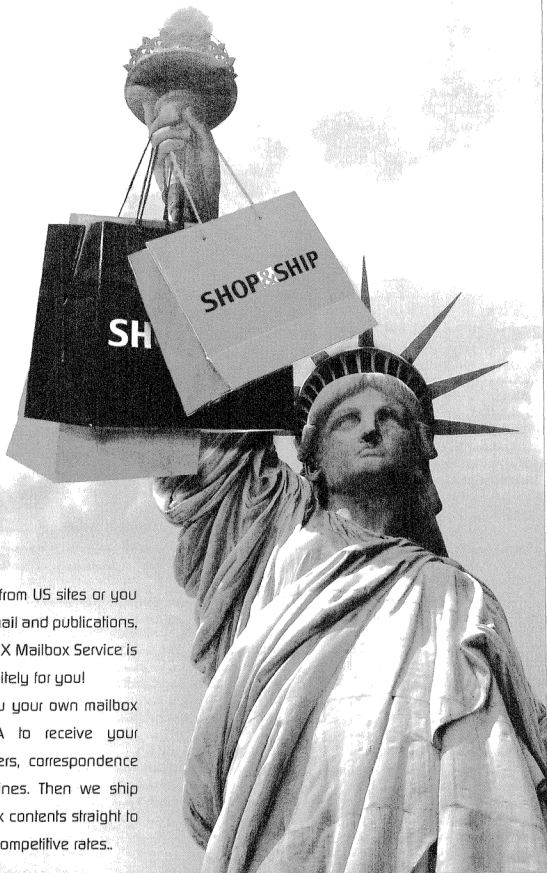
أعلنت "قطر للبترول" ومجموعة رويال دوتش شل، عن بدء تنفيذ أكبر مشروع متكامل على مستوى العالم لتحويل الغاز إلى سوائل.

ويشمل مشروع "لؤلؤة جي تي إل" لتحويل الغاز إلى سوائل، تطوير مصادر الغاز الطبيعي البحرية في حقل الشمال القطري، ونقل ومعالجة الغاز لاستخراج سوائل الغاز الطبيعي وتحويل الغاز المتبقي إلى منتجات هيدروكربونية سائلة، وذلك من خلال بناء مجمع لتحويل الغاز إلى سوائل في مدينة رأس لقان الصناعية.

وسيتم استخراج نحو 1,6 مليار قدم مكعب يومياً من الغاز من حقل الشمال ونقلها ومعالجتها لإنتاج نحو 120 ألف برميل في اليوم من المكثفات وغاز البترول السائل والأيثان، ويعتبر حقل غاز الشمال أكبر حقل منفرد للغاز غير المصاحب في العالم، حيث يقدر مخزونه القابل للاستخراج بأكثر من 900 تريليون قدم مكعب. ويتوقع أن يبلغ إنتاج هذا المشروع نحو 3 مليارات برميل من النفط المكافئ.

أما في مجال تصنيع الغاز فسيستخدم الغاز الجاف كغليظ لتغذية مجمع متكامل جديد لتحويل الغاز إلى سائل، يتوقع أن يبلغ إنتاجه 140 ألف برميل في اليوم من المنتجات السائلة. ويتكوّن مصنع "للؤلؤة جي تي إل" من خطي إنتاج لتحويل الغاز إلى سائل بطاقة الواحد منهما 70 ألف برميل في اليوم إضافة إلى المنشآت المساعدة.

وفي هذا السياق، فازت شركتا تشيودا الهندسية اليابانية وشركة هيونداي للصناعات الثقيلة بعقد بناء وحدات لمعالجة الغاز الطبيعي في مشروع اللؤلؤة. وقال المتحدث باسم "هيونداي" إن القيمة الاجمالية للعقد بلغت نحو 1,8 مليار دولار ولا حصة "هيونداي" تصل إلى نحو 517 مليون دولار. وتبني "تشيودا" و"هيونداي" وحديثن لهذا المشروع. وقالت "تشيودا" إن إجمالي طاقة المعالجة يصل إلى 1,6 مليار قدم مكعب يومياً.



If you shop from US sites or you
receive US mail and publications,
then ARAMEX Mailbox Service is
definitely for you!

We give you your own mailbox
in the USA to receive your
internet orders, correspondence
and magazines. Then we ship
your mailbox contents straight to
you, at competitive rates..

SHOP & SHIP
ARAMEX Mailbox Service

For more information or to subscribe please call Tel: 011 484 166
or visit: www.aramex.com/shopandship

We also provide UK mailboxes.

كردستان العراق

الوجهة الواعدة للسياحة والاستثمار

رئيس المؤسسة العامة للسياحة: نعاني نقصاً في المرافق السياحية

عنان - زينة أبو زكي



عبدالله يوسف دنحنا

تسعى حكومة إقليم كردستان، من خلال المؤسسة العامة للسياحة، إلى تسليط الضوء على المقومات السياحية التي يتمتع بها الإقليم، والمتنوعة بالموارد الطبيعية غير المستغلة والقدرات البشرية المتخصصة. ونظراً لاستقرار النسبي الذي يتمتع به الإقليم، تعمل المؤسسة على جذب الاستثمارات لتوفير الخدمات للسياح الذين بدأوا فعلاً بالتوافد إلى الإقليم على الرغم من تواضع المرافق والخدمات السياحية المتوفرة. فقد استقبلت مدينة شقلاوة السياحية 1,2 مليون سائح خلال ثلاثة أشهر من العام الماضي، ما يدل على نمو في عدد السياح واستعدادهم للمجيء إلى كردستان، خصوصاً إذا ما تأملت المرافق لهم. عن الإقليم ووضعه ومميزاته وفرص الاستثمار فيه، يتحدث رئيس المؤسسة العامة للسياحة عبدالله يوسف دنحنا.

الطبيعية، يشير إلى ضرورة تطوير المرافق السياحية في كردستان، ليتمكن من استيعاب أعداد أكبر من السياح. ويؤكد أن المرافق السياحية التي يحتاج إليها الإقليم عديدة ومتنوعة، تبدأ بالفنادق والمطاعم والكازينوهات لتشمل مختلف الخدمات السياحية. لذا يرى أن إقليم كردستان يزدح حالياً بالعديد من الفرص الاستثمارية خصوصاً في قطاع السياحة. ويؤكد دنحنا، أن الإقليم "بدأ في مرحلة بناء القطاع السياحي، وهو بحاجة حالياً إلى حملة ترويج كبيرة. فمن المهم جداً أن يعرف الناس أن إقليم كردستان في العراق إقليم آمن، وبإستطاعة المستثمرين أن يبدأوا العمل فيه، لينتقلوا بعد ذلك إلى باقي أنحاء العراق عندما تستقر الأوضاع الأمنية فيها". وأن يشير إلى الفرص الاستثمارية الكبيرة التي يتمتع بها الإقليم، يلفت إلى التسهيلات الكبيرة التي تقدمها الحكومة إلى المستثمر الأجنبي، وتشمل منح الأرض وحوافز

يقول دنحنا إن إقليم كردستان، تعرّض بسبب الأوضاع السياسية والحروب التي شهدتها العراق سابقاً، إلى تدمير العديد من قراه وتهجير عدد كبير من سكانه وتخريب كبير لبيئته. ويضيف دنحنا: "إلا أنه منذ العام 1991، حيث أصبح الإقليم يتمتع بحكم ذاتي وبات لديه حكومة وبرلمان منتخب. وعلى الرغم من ذلك، لم تشهد الأوضاع الاستقرار إلا بعد العام 2003، حيث زالت المخاوف وبدأ الإقليم يشهد ورشة عمل متكاملة ومبرمجة لبناء إقليم كردستان، الذي يزدح أساساً بفرص عمل كثيرة وتحديداً في القطاع السياحي". ويوضح دنحنا: "في مرحلة السبعينات والثمانينات من القرن الماضي، كان إقليم كردستان مركزاً للسياحة، يؤمه السياح من بقية أنحاء العراق ومن الخليج ومن الخارج، وذلك بسبب تنوع المنتج السياحي فيه، من السياحة التراثية إلى السياحة العلاجية والبيئية. وأن يلفت إلى أهمية هذه المقومات

تشجيعية عدة تتناول الضرائب والجمارك. وفي ما يتعلق بالحملة الترويجية التي تقوم بها المؤسسة العامة للسياحة، يقول دنحنا: "تركز حالياً على التواجد في المؤتمرات والفعاليات التي تنظم في المنطقة، لتعريف الناس والمستثمرين بالإقليم ومميزاته وبالفرص الاستثمارية فيه". ويضيف: "نحن لا نزال في بداية الطريق ونحتاج إلى كل الخبرات في مجال البناء والتصميم والتدريب السياحي، وجميع هذه المجالات مفتوحة لمن يرغب من المستثمرين، ونحن مستعدون للتعاون. فهدفنا بناء قطاع سياحي على أسس صحيحة، سياحة استراتيجية بعيدة المدى لا تستهدف العراقيين فقط، بل السياح الأجانب أيضاً".

وعن واقع السياحة في إقليم كردستان في الوقت الراهن، يقول دنحنا: "بلغ عدد السياح الذين زاروا كردستان الصيف الماضي مليون و210 آلاف شخص، من بينهم العراقيون. إلا أن الفنادق الموجودة حالياً لم تستطع استيعاب هذه العدد، فكان بعضهم ينام في السيارات وفي المواقف والجوامع". ويضيف: "من ميزة إقليم كردستان أن السياح موجودون وكذلك المناطق السياحية، لكن المطلوب هو توفير الخدمات والمرافق السياحية. وبسبب عدم توافر هذه الخدمات والمرافق نلاحظ أن معدل إنفاق السائح في كردستان قليل جداً، لا بل يكاد يكون معدوماً".

وعن المشاريع السياحية، يقول: "في الوقت الحاضر هناك مشاريع تقوم بها حكومة الإقليم، وهناك أيضاً مشاريع للقطاع الخاص وخصوصاً في مجال الفنادق والمطاعم والخدمات السياحية. ويبلغ عدد المشاريع التي تنفذ حالياً 13 مشروعاً، ويبلغ عدد مشاريع مدن سياحية تبلغ تكلفتها نحو 50 مليون دولار، وهناك مشاريع لإقامة فنادق وكازينوهات ومطاعم ومرافق سياحية صغيرة بقيمة إجمالية تبلغ 350 مليون دولار". وأشار إلى "وجود شركات لبنانية تعمل في كردستان وتدير مشاريع ضخمة جداً، إلى جانب شركات أوروبية وعربية أخرى".

وختم دنحنا: "إن ما يشهده إقليم كردستان اليوم هو بمثابة ورشة عمل كبيرة، متوفاة لفترة طويلة في السنوات القليلة الماضية، وشهد على دعوة المستثمرين للمجيء والاستثمار قائلاً: "نحن مستعدون للتعاون مع الجهات التي ترغب بالاستثمار، إن لجهة التسهيلات أو الدخول بشركات في أي نشاط معهم. نحن بصراحة محتاجون إلى كل شيء وفي كافة القطاعات".

منزلك ... في بلاد متعددة



مجموعة فريدة من الفنادق المتميزة بمواقعها الخلابة
ذات انتشار واسع في الشرق الأوسط وإفريقيا

فنادق ومنتجات «فلامنجو» بمواصفاتها المتنوعة
تقدم الجودة في الخدمات الشخصية بأجواء مميزة
حيث تجدون الفخامة بذوقٍ محلي



فلامنجو
إدارة فنادق

website:

www.flamingo-hotels.com

Email:

flmhc@emirates.net.ae

ص.ب. ٩٦٧٢٤، دبي، الامارات العربية المتحدة، هاتف: ٢٩٦٥٥٤٥ ٤ ٩٧١ + فاكس: ٢٩٦٥٥٨٥ ٤ ٩٧١ +



توقيع الاتفاقية

تأسيس شركة سياحية في أبوظبي

بحضور رئيس مجلس إدارة هيئة أبوظبي للسياحة الشيخ سلطان بن طحنون ومديرها العام مبارك المهيري، تم توقيع اتفاق شراكة بين شركة أبوظبي للفنادق ومجموعة ترافكو/توي بهدف تأسيس شركة للخدمات والرحلات السياحية وتنفيذ المشاريع السياحية في مجلس إدارة أبوظبي للفنادق ناصر بن حويليل المنصوري ورئيس "ترافكو" حامد الشياطي.

من جهته يشيد الشيخ سلطان بن طحنون بالاتفاق، مؤكداً على أن تأسيس الشركة يتسجم مع استراتيجية الهيئة لتطوير القطاع السياحي والفندقي وتعزيز دور القطاع الخاص في التنمية السياحية.

بدوره يرى المنصوري أن تأسيس الشركة يساهم في تطوير البنية التحتية السياحية في دولة الإمارات والشرق الأوسط ما يؤدي إلى تطوير الخدمات السياحية.

ويعتبر الشياطي أن الشركة سوف تقوم بدور رائد في زيادة عدد السياح بين الإمارات والعالم، وهو يُعرب عن ثقته بنجاح هذه الشراكة الاستثمارية لما يظهله الشركاء من قدرات وخبرات إدارية واستثمارية.

شراكة استراتيجية بين "فندقي" و"مجموعة الجمبر"

كشفت "فندقي" إحدى أكبر شركات التطوير العقاري في منطقة الشرق الأوسط، عن دخولها في شراكة استراتيجية مع مجموعة الجمبر، العضو في "دبي القابضة" وأحدى أسرع المجموعات المتخصصة نمواً في مجال مرافق الضيافة الراقية في دبي.

وستوفر مجموعة الجمبر بموجب هذه الشراكة خدمات الإدارة والإشراف على "فندق" وربع ترامب جزيرة النخلة جيميرا و"فندق ونادي" بخورت الجمبر الشاطئي إلى جانب 5 نواب شاطئية على مقربة منه في منطقة "جذع النخلة"، إضافة إلى فندق جديد على مشروع "جزر العالم" من المقرر الإعلان عنه في وقت قريب.

ويُعرب الرئيس التنفيذي لشركة فندقي سلطان أحمد بن سليم عن سروره لإبرام هذه الشراكة الاستراتيجية مع إحدى أبرز شركات الفنادق والضيافة في العالم، مضيفاً: نتوقع أن يساهم الجمع بين خبرات مجموعة الجمبر الممتعة ومنتجاتنا العقارية في توفير تجربة غنية ومتميزة في مجال الضيافة.

و بدوره يقول المدير التنفيذي لمجموعة الجمبر جبرالد لوليس: يسعدنا تولي مهام إدارة هذه المشاريع الراقية، لا سيما جزيرة "النخلة جيميرا"، ونتطلع إلى تقديم أفضل الخدمات لضيوفنا وزوارنا وضمان لهم تجربة سياحية لا تنسى.

وتوقع المدير التنفيذي لشركة فندقي للفنادق والمنتجعات جيمس ويلسون: "أن يصبح" فندق وربع ترامب جزيرة النخلة جيميرا أحد أبرز المشاريع العقارية في العالم، إذ أنه يمثل الرؤية الاستثنائية لشركتينا رائدتين على مستوى العالم في مجال التطوير العقاري."

شهادة جودة عالمية لفندق مطار دبي

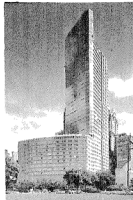
نال فندق مطار دبي الدولي شهادة (HACCP) الدولية الخاصة بجودة المواد الغذائية وتحضير الأطعمة. ويأتي حصول الفندق على هذه الشهادة نتيجة جهود نبوية من أجل توفير أفضل مستويات خدمات المطاعم الفندقية وتحضيرها وفق أرقى المعايير الدولية.

ويقول مدير عام الفندق سونيل من: "إن الحصول على هذه الشهادة هو نتيجة لسعيينا المتواصل للحفاظ على جودة خدماتنا، بما يليق بسمعة مطار دبي الدولي، خصوصاً وأن الفندق يسجل معدلات إشغال تصل إلى 100 في المئة على مدار السنة". ويؤكد: "إن الحصول على هذا التقدير الدولي، سوف يضع أمامنا المزيد من التحديات لتعزيز معايير الجودة المطبقة في صنع منتجاتنا والتي لا مجال للتهاون فيها على الإطلاق".

"الريتز-كارلتون": برنامج تعليمي بالتعاون مع جامعة نيويورك

أعدت شركة فنادق الريتز-كارلتون بالتعاون مع كلية الدراسات المتخصصة والتعليم المستمر في جامعة نيويورك، برنامجاً تعليمياً يغطي الرؤساء والمدراء التنفيذيين فرصة تعلم إدارة التغيير في شركاتهم، وجعلها في مقدمة الشركات المزودة للخدمات.

ويعد البرنامج، الذي يحمل عنوان "تطبيق ثقافة تركز على العملاء"، أسبوعاً واحداً من الدروس المكثفة، تتناول مواضيع عدة تتراوح ما بين إيجاد مستويات عالية من رضى ولاء العملاء وأدوات ومقاييس الأداء



فندق "الريتز-كارلتون" نيويورك

المميز والإدارة الفعالة في التغيير في الهيكل الإداري وإدارة الكفاءات.

ويقول عميد كلية الدراسات المتخصصة والتعليم المستمر في جامعة نيويورك روبرت لابينز: "تتركز القطاعات كافة حالياً على بناء العلاقات الجيدة مع عملائها، والريتز-كارلتون هي إحدى أفضل الشركات في قطاع الفنادق والتي تضع خدمة عملائها في مقدمة أولوياتها".

أما الرئيس، ورئيس العمليات في شركة فنادق الريتز-كارلتون ساميون كوبر فيقول: "تفخر شركتنا بهذا التحالف الاستراتيجي مع كلية الدراسات المتخصصة والتعليم المستمر في جامعة نيويورك".

8 مليارات دولار

هو حجم الإيرادات التي حققتها شركة إنتل المتخصصة في صناعة أشباه الموصلات، في الربع الثاني من السنة الحالية. وتقول الشركة أن هذه النتائج تشكل إشارات إيجابية، خصوصاً مع استعدادها لإطلاق مرحلة التحوّل إلى معالجات جديدة تعتمد تكنولوجيا معدلة ومحسنة.

وتضيف أن ربحها الصافي في الربع الثاني من السنة الحالية وصل إلى 885 مليون دولار. وتكررت في تقريرها المالي أن حجم الإنفاق على الأبحاث والدراسات سيصل نهاية العام 2006 إلى نحو 6 مليارات دولار.

2010

هي السنة التي سيصبح فيها استخدام النّقال على متن الرحلات الجوية أمراً شائعاً وطبيعياً. وتقول دراسة صادرة عن "بوز آلان هاملتون" أن معدلات استخدام النّقال في أوروبا على متن الطائرات سترتفع بشكل كبير وسيصبح بإمكان نحو 100 مليون من مستخدمي النّقال الكثيري السفر إجراء الاتصالات خلال الرحلات الجوية.

وتتوقع الشركة أن يبلغ مجموع دخل الاتصال بواسطة الهاتف النّقال خلال الرحلات الجوية 2 مليار يورو في أوروبا وحدها بحلول العام 2010.

وتتوقع "بوز آلان هاملتون" أن يبلغ متوسط سعر الاتصال بالدقيقة الواحدة في البداية دولاراً أميركياً واحداً، لينخفض إلى ما بين 50 و75 سنتاً للدقيقة خلال ثلاث أو خمس سنوات من طرح هذه الخدمة في السوق.

70 في المئة

هو معدل نمو اشتراكات الهاتف النّقال في البلدان العربية العام 2005. ويعود سبب النمو إلى تزايد جاذبية الهاتف النّقال بين المستهلكين، وانخفاض الأسعار وتحسن الخدمات بسبب المنافسة الناجمة عن تحرير الأسواق. ووصل انتشار النّقال في البحرين والإمارات إلى مستويات مماثلة لانتشاره في بلدان أوروبا الغربية.

وبلغ عدد اشتراكات الهاتف النّقال في البلدان العربية (ما عدا الصومال وموريتانيا وجيبوتي وجزر القمر)، نحو 87,06 مليون (اشترك نهاية العام 2005).

وبلغ معدل انتشار الهاتف النّقال في البلدان العربية نحو 28 لكل 100 من السكان.

الصين تفرض معاييرها

منذ أعوام قليلة كانت الشركات الصينية مثل "هواوي" تُخبر قلق الشركات المنافسة خصوصاً الأميركية لأنها تصنع معدات بمستوى الجودة الأوروبية والأميركية ذاتها. أما اليوم فبات هذا القلق هامشياً قياساً بالمخاطر الجديدة التي يخبرها قطاع شركات التقنية الصينية. ويأتي في طليعة هذه المخاطر بدء اعتماد بعض الشركات على معايير وأنظمة وتقنيات صينية لا تتوافق مع التقنيات الأميركية والأوروبية. من أبرز الحالات التي تنطيق على التهديد الجديد، هي تقنيات الاتصالات الشبكية الجديدة وتكنولوجيا "أشباه الموصلات" التي تسوّقها شركات مثل "تشونشينغ" و"هواوي" في مجال الاتصالات الشبكية في وجه شركات مثل "سيسكو" و"إنتل" و"نورتل" و"أفانيا" و"جونيبير" وغيرها التي تعتمد معايير ومواصفات مختلفة.

وتتلقى الشركات الصينية دعماً حكومياً مباشراً. وتدعي بعض وسائل الإعلام الأميركية أن شركة هواوي مثلاً تدار من قبل مجموعة مهندسين عملوا كضباط سابقين في الجيش الصيني، وتستند في أعمالها إلى أجهزة الاستخبارات الحكومية لمعرفة أسرار المنافسين والتغلب عليهم. ولا يقتصر الدعم الحكومي على ذلك، فمؤخراً قررت الحكومة فرض استخدام النسخة الصينية من المواصفات التقنية المعروفة باسم "WIFI" على جميع الشركات الصينية. ويشبه هذا السلوك ما فعلته الولايات المتحدة مع نظام الاتصالات النّقالة منذ 15 عاماً عندما فرضت على الشركات الأميركية تبني النسخة الأميركية منه وهي WCDMA بدلاً من تقنية GSM الأوروبية.

وتعتبر بعض الجهات وخصوصاً الأميركية أن سياسات الصين في مجال فرض استخدام تقنيات محددة، مخالف لقوانين منظمة التجارة العالمية. وهذا الأمر قد يعيق جهود بعض الشركات العالمية التي بدأت ببناء مصانع كبيرة في الصين لتخفيض تكاليف إنتاجها. لكن الشركات الصينية من جهة تبدو مطمئنة إلى أن هذا الأمر لا يمكن أن يثير مشاكل حقيقية لأن الولايات المتحدة كما أوروبا تعتمد السياسة ذاتها في فرض المواصفات والتقنيات، وإذا أصرت على محاربة المواصفات الصينية سينتهي الأمر إلى رفض المواصفات الأوروبية والأميركية في السوق الصينية.

وإذا ما نجحت الصين في تسويق تقنياتها في السنوات المقبلة، فهذا يعني أن الشركات الأميركية والأوروبية سيكون أمامها الكثير من الخسائر لتحصيلها.

إياد الديرياني

مدير عام "أوكي" المتخصصة في الطباعة:

المستقبل للورق حتى إشعار آخر

بيروت - إباد ديراني



جون روس

"المستقبل هو للورق وليس للتخزين الرقمي فقط". مع أنّ هذه النظرية قد تبدو متعارضة مع النمو المتصاعد لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، إلا أنّ الأرقام تؤكد أنّ المعلومات والصور المطبوعة على الورق تزداد يوماً إلى جانب ارتفاع معدلات التخزين على الوسائط المختلفة.

إلى أين تتجه صناعة الطباعة وكيف ستستفيد من هذه التوجهات في قطاع الأعمال؟ "الاقتصاد والأعمال" التقت مدير عام "أوكي للحلول الطباعية في الشرق الأوسط" Oki Printing Solutions جون روس وسألته عن التطوّرات في هذا القطاع ونتائج أعمال شركة أوكي على المستويين الإقليمي والعالمي.

تسويقي لمتجاتنا. نحن نمارس ما نعتقده الوسيلة الفضلى في أعمال قطاع المنتجات المعلوماتية. وربما استطع إيجاز مهماتنا عبر نقطتين: الأولى، هي تزويد منتجات تتوافق مع توقعات المستهلكين، والثانية هي تأمين نظام فعال لإيصال المنتجات إلى المستخدمين النهائيين، إنها سلسلة من الإجراءات الإدارية للدروس التي تستهدف تحقيق أقصى النتائج بأقل التكاليف.

ويضيف روس متحدّثاً عن النشاط المتزايد للمركبة في الشرق الأوسط، ويقول إن "أوكي" بدأت مؤخراً بتنفيذ خطة لتنشيط المبيعات من خلال قنوات عمل جديدة، كما وأصلت دعم القنوات الموجودة إضافة إلى تعزيز علاقاتها مع الشركاء والموزعين في المناطق التي تشهد مبيعات عالية. لقد أسستنا مكتبة إقليمية في دبي منذ نحو عامين لخدمة الأسواق الناشئة خصوصاً منها الخليجية. ومع أنّنا لا نملك مكاتب في كل أسواق الخليج العربي إلا أنّنا نجحنا في توظيف علاقاتنا بالشركاء المحليين من خلال تزويدهم بسلسلة من الخدمات وتلبية متطلباتهم المتعلقة بسلسلة الإنتاج. أبرز الأمثلة المتعلقة بالشركاء هي "أوكي لبنان" و"أوكي السعودية".

ويقول روس: "نتيجة نشاطاتنا المستمرة، حققنا نتائج ملفنة وتعزيز موقعنا

يصل متى نستغني عن العملة الورقية وننتقل إلى استخدام النقود الرقمية. التكنولوجيا تتطوّر لكنها ترفع من معدلات الطباعة الورقية حول العالم. حتى قراءة الكتب تأثرت بطريقة معكوسة، فبينما شهدنا انخفاضاً في عدد قراء الكتب المطبوعة بين الثمانينيات والتسعينيات من القرن الماضي، إذا بنا نشهد عودة كبيرة للقراءة وارتفعت معدلات القراءة إلى حدود أكبر بكثير مما لو كانت لا تزال ترتفع بشكل طبيعي خلال العقود الثلاثة الماضية.

المعادلة الناجحة

وعن أسرار نجاح "أوكي" يقول: "ليس هناك من أسرار في عملية تحقيق نجاح

لا أعلم متى ستخفّض معدلات
الطباعة في العالم

استعاد الكتاب المطبوع موقعه بعد

تراجعته في الثمانينات

يؤكد جون روس أنّ الناس يفضلون الأشياء الملموسة سواء كانت مستنداً أو صورة، ولا يكتفون بما يشاهدونه على الشاشة. ومشكلة الصور والمستندات الرقمية أنها يجب أن تكون مخزنة على وسائل التخزين الرقمي وهو ما يحتاج بدوره إلى صيانة وتحديث وأنظمة حماية أمنية. لذا من الأسهل على الجميع أن يطبعوا مستنداتهم على ورق ويحملونها في محافظهم بين سائر مستنداتهم. أنا أعمل في مجال الطباعة منذ نحو 20 عاماً وكنيت أسمع عن اقتراب بدء التحول من الورق إلى الرقمي، إضافة إلى تحقيق "الكتب اللاورقي" أو "الكتب الرقمي" حيث لا حاجة إلى طباعات وأوراق. إلا أن ما حصل هو العكس تماماً، فمع كل تطور حقّقته المعلوماتية في المكتب والمنزل كانت الطباعات تزداد واستهلاك الورق يرتفع. وأعتقد أننا سنشهد مزيداً من التوجه إلى الطباعة على الورق وارتفاعاً في مبيعات الطباعات. كل المؤشرات تقول أنّنا لم نصل بعد إلى قمة معدلات استهلاك الورق والحبر، وتالياً نحن على عتبة ارتفاع مبيعات الطباعات في كل أنوعها.

ويضيف روس: "أما متى سنطبع أقل ونبدأ فعلياً بالتحول إلى الوسط اللاورقي، فجوابي ببساطة هو لا أعلم، وكذلك لا أحد

منتجات جديدة

طرحت شركة أوكي مؤخراً طابعة تشكل إضافة نوعية إلى سلسلة منتجات أوكي B6000 من طابعات A4 أحادية اللون، وكانت هذه السلسلة قد شهدت نجاحاً كبيراً في أوساط الشركات التي تتطلب إمكانات طابعة متقدمة من خلال حلول فعالة واقتصادية.

وتعليقاً على إطلاق طابعة B6300 قال روس: "نحن واثقون بأن طابعة B6300 سهلة الاستخدام سوف تثبت جدارتها منذ يومها الأول في مكاتب العملاء، إذ سوف يتمكن المستخدمون فوراً من الاستفادة منها في طباعة كميات هائلة من المستندات ذات الجودة العالية وبكفاءة اقتصادية منخفضة".

وتضم السلسلة الجديدة ست طابعات هي: B6200n, B6200dn, B6300, B6300n وB6300dn، وهي مصممة جميعها من أجل ضمان أعلى مستويات الإنتاجية وتوفير أرقى مستويات الاعتمادية والطباعة السريعة والتي تخدم تشكيلة متنوعة من القطاعات التجارية التي تراوح من الأفراد المحترفين إلى مجموعات العمل الصغيرة وقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة، وتوفر B6300 توازناً بين الجودة والاستمرارية ما يدفع المحترفين المستقلين غير المرتبطين بشبكة إلى اعتمادها. كما تتوافق الطابعة مع تقنية "أدوبي بوستسكريبت 3 Adobe Postscript" ما يضمن الحصول على صور عالية الجودة ويتيح للمستخدمين طباعة تشكيلة أوسع من الوثائق والتي تشمل التقارير والكتب الإرشادية.

ولقد أصبحت هذه المهام الطابعة الكبيرة أمراً في متناول اليد إذا أخذنا في الاعتبار سرعة الطباعة العالية والتي تصل إلى 34 ورقة في الدقيقة مع المحافظة على دقة فعلية تبلغ 1200 X 1200 نقطة في الإنش الواحد، والمعززة بمعالج قوي يعتمد على ذاكرة كبيرة تناهز 128 ميجابايت يمكن زيادتها إلى 640 ميجابايت، وخدم روس: "تساهم B6300 في بناء سجلنا في خدمة قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة، وباتى إعلاننا عن هذه الطابعة في إطار ستراتييجيتنا بعيدة المدى والتي تهدف إلى توفير طابعات ملونة وسريعة واقتصادية للشركات والأفراد في جميع أرجاء الشرق الأوسط".

كبرى: "أوكي" التي نتحدث عنها الآن هي المتخصصة بالطباعة، وثمة شركات أخرى تتعاضد في مختلف الأعمال الخاصة بتكنولوجيا المعلومات والاتصالات. نتاجنا العامة لعام 2005 والتي صدرت في مارس 2006 جاءت لدعم خططنا بعيدة المدى، فقد حققنا عائدات مجموعة شركائنا نحو مليارات دولار، أما الشركة الخاصة بالطباعة فحققت نحو 1,47 مليار دولار.

ويضيف روس متحدثاً عن مروحة أعمال مجموعة أوكي: "تمتد نشاطاتنا بين صناعة الأجهزة الإلكترونية والمعلوماتية وأجهزة الاتصالات، إضافة إلى حلول الاتصالات الخاصة بالتكنولوجيا اللاسلكية وبيروتوكول الإنترنت وسائر المعدات الخاصة بالاتصالات النقال".

"وربما أبرز أعمالنا هو ما يقع ضمن "أشياء الموصلات" Semi Conductors ونحن نزود أشهر صانعي الهاتف النقال بمعالجات وشرائح إلكترونية، بينهم شركات مثل "موتورولا". ومؤخراً حققنا نجاحاً لافتاً في مجال الاستشارات الصناعية عبر إحدى شركات المجموعة. وهذا ما يجعل مجموعة أوكي مملكة أعمال كبيرة تتركز على أربعة تكتلات أعمال وبعض الشركات الأصغر".

سيمانتيك تطلق مجموعة حلول جديدة

أعلنت شركة "سيمانتيك" عن توفر عائلة منتجات قاعدة التخزين "Storage Foundation 5.0" على نطاق واسع، وهي المنتجات التي توفر لمؤسسات القطاعين العام والخاص رؤية جديدة وتحكماً أكبر ببيئات التخزين المعقدة في مراكز البيانات. وبإضافة إلى هذا الحل الجديد لإدارة التخزين، أطلقت "سيمانتيك" على نطاق واسع "خادم" Server المجموعات الجديد "Veritas Cluster Server 5.0"، وهو من المكونات الأساسية في عائلة نظم "Veritas Server Foundation". ويعتبر الخادم الجديد حلاً مضموناً لتقليل فترات توقف التطبيقات وقواعد البيانات عن العمل. وتقول الشركة أنه يمكن للزبائن الذين استخدموا "قاعدة مركز بيانات سيمانتيك" إدراك مزايها التشغيلية القوية، كالمقدرة على تدريب الموظفين على مجموعة واحدة من الأدوات بدلاً من عشرات الأدوات المتباينة.

مجموعة دي للجوذة و"أكسبرتون" يوزعان جوائز "ساو فيجين"

عقدت شركتا الاتحاد العالمية للنشر "سي بي أي" و"أي دي جي" أكبر ناشر تقني معلومات في العالم، أول مؤتمر عن "هندسة الخدمة الموجهة SOA". وأقامت الشركتان على هامش المؤتمر حفل توزيع جوائز "ساو فيجين" بالتعاون مع مجموعة دي للجوذة ومجموعة "أكسبرتون". وأختيرت فئات الجوائز الثلاث وهي "شركات إلى مستهلكين"، "الابداع" و"التنظيم". وتألقت لجنة التحكيم من شركة الاتحاد العالمية للنشر "سي بي أي" و"أكسبرتون". وجاء المؤتمر والجوائز استناداً إلى استبيان شارك فيه أكثر من 300 مدير تنفيذي ومدير تقنية معلومات في كافة دول مجلس التعاون الخليجي، وجرى اختيار المرشحين للفوز بالجوائز بعد عملية تصفية أسفرت عن اختصار 16 مشاركاً لعملية التحكيم النهائية.

بين المنافسين في منطقة أوروبا، الشرق الأوسط وأفريقيا. ونحن نحمل في هذه المنطقة المركز الثاني ضمن قطاع الطباعة في مجال تقنية "Dot Matrix"، والمركز الخامس في مجال الطباعة "الليزرية غير اللونية" Monochrome Laser. كما أننا بين أول ثلاث شركات في قطاع الطباعة اللونية، والملفت أننا نحمل مراكز متقدمة في مجال سرعة الطباعة خصوصاً في المنتجات الموجهة إلى قطاع الأعمال. وما نلاحظه في منطقة الشرق الأوسط هو النمو الكبير الذي تحققه مبيعات طابعات "Dot Matrix" و"Monochrome Multifunction". أما قطاع الطباعة "الليزرية غير اللونية" فيحقق أقل، ولكننا نحقق فيه نتائج على حساب منافسينا. أما مستقبل الطباعة فنراه في مجال الطباعة الملونة ولذا نحن نتخصص لهذه المرحلة في السعودية والإمارات مثلاً نرى نمواً هائلاً لهذا القطاع ونحن نحقق مراكز ريادية هناك. أحد أسباب النمو في هذا المجال هو التصوير الرقمي".

النتائج المالية

وعن النتائج المالية للعام 2005، يقول روس: "لشركة أوكي جذور عميقة في الاقتصاد الياباني وهي واحدة من مجموعة كبيرة من الشركات التابعة لمجموعة أعمال



باتريك موليجان

"موتورولا":

هواتف أنيقة وذكية

القاهرة - رنا المصري

نجحت شركة موتورولا في تحقيق التفوق في سوق الأجهزة النقالة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وقد تُرجم هذا التفوق في الإقبال الكبير على هواتفها القابلة للطي، مثل RAZR V3i و PEBL. كما نجحت، من خلال شراكاتها مع دار الموضة الإيطالية "دولتشي أند غابانا" في طرح الهواتف النقالة "MOTORAZR V3i Dolce & Gabbana" وفي إطلاقها مؤخراً هواتف MING الذكية.

ما دفعنا إلى إطلاق مجموعة خاصة من الهواتف النقالة PEBL ذات الألوان الزاهية. كما أطلقت "موتورولا" هاتف MING الذي يُعد الأحدث والأكثر تقدماً ضمن سلسلة الهواتف النقالة الذكية التي دأبت "موتورولا" على طرحها من حين لآخر. ويعمل الهاتف النقالة MING على نظام التشغيل لينوكس مع تقنية جافا ليحقق لمستخدميه أفضل إنتاجية ممكنة وقيمة مضافة من الوسائل الترفيهية، وهو يتميز بشاشته الكبيرة ذات حجم 2,4 بوصة وبدقة عالية والتي تعمل باللمس، فيمكنها التعرف على الخطوط المكتوبة باليد.

ويضيف موليجان: "يمتاز هاتف MING بأنه يجمع بين التصميمات الراقية والمزايا المتقدمة، إضافة إلى كاميرا ذات دقة عالية تبلغ 2,0 ميجابكسل، وهذا ما يجعله هاتفاً نقلاً مثالياً لمن يبحثون عن تجربة نقالة متميزة والاتصال والتواصل من دون انقطاع، كما أنه يعزز بتصميماته المبتكرة مفهوم الوظائف الذكية والحرية المطلقة الذي تخبئناه "موتورولا" من خلال تمكين المستخدمين من التعبير عن أنفسهم بطريقة مبتكرة".

وعن هواتف "موتورولا" الجديدة التي تستصل إلى أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في النصف الثاني من العام 2006، يقول موليجان: "سوف نستمر في العام 2006 بالتوسع في مجموعة الهواتف النقالة الغريبة التي نوفرها، حيث سنقوم بدمج مجموعة من الأجهزة مثل مشغلات ملفات MP3، وتقنيات الجيل الثالث، وتطبيقات البلوتوث، مع هواتفنا الجديدة".

لنتماشى مع فخامة هذا الهاتف النقالة والتي يمكن شراؤها بشكل مستقل، وهي تشمل جهاز بلوتوث H700 بتصميم ملامح، وساعة رأس ستريو سلكية للاستماع إلى ملفات الموسيقى MP3، وحافظة جلدية ذهبية.

ومن خلال حرصها على تزويد عملائها في منطقة الشرق الأوسط بمجموعة أوسع من الخيارات، طرحت "موتورولا" مجموعة جديدة من الهواتف النقالة عبر إطلاقها 4 ألوان جديدة للهواتف النقالة PEBL.

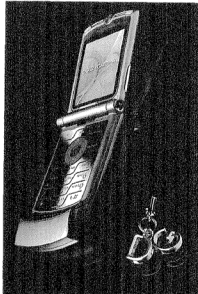
ويقول موليجان: "لسنا نلبي المستهلكين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا حريصون على اقتناء الهواتف النقالة وملحقاتها ذات الانفرادية والخصوصية التي تعبر عن أنماطهم وشخصياتهم، وهذا

تعزيز "موتورولا" زيادة أعمالها في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وباكستان وتركيا إلى زيادة نسبة المستخدمين مقارنة بعدد السكان، وإلى تركيزها للتزايد على الفئة الشابة في تلك الأسواق، حيث يشكل هم دون سن 30 عاماً نحو 40 في المئة من إجمالي عدد السكان، مع الإشارة إلى أن شمال أفريقيا تعتبر من أسرع الأسواق العالمية نمواً بالنسبة لشركة موتورولا.

وتُخطط "موتورولا" لإطلاق أكثر من 15 طرازاً جديداً من الهواتف النقالة وملحقاتها خلال الأشهر التسعة المقبلة بعد إطلاقها هواتف "MOTORAZR V3i Dolce & Gabbana" الذي يجمع، بحسب مدير عام قسم الأجهزة النقالة في "موتورولا الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وباكستان وتركيا باتريك موليجان، "الأناقة والوظائفية المتقدمة بدقة غير مسبوقة".

وفي أعقاب النجاح الذي حققه الإصدار المحدود من الهواتف النقالة MOTORAZR V3i الذي يحمل علامة "دولتشي أند غابانا"، عادت دار الأناقة الإيطالية لتشترك مع "موتورولا" في إصدار جديد من الهواتف النقالة باللونين الذهبي والفضي والذي نُقش عليه شعار "دولتشي أند غابانا". أما الهواتف النقالة نفسها فمزودة بمجموعة من المزايا مثل الشواحن الخلفية الخاصة، وشاشات التوقف، ونمات MP3 ولوحات متحركة فريدة، وكاميرا رقمية ذات دقة 1 ميجابكسل، ويقوم بتسجيل ملفات الفيديو وتشغيلها، ويضم ذاكرة اختيارية قابلة للتوسيع، ثم جمعها في تصميم MOTORAZR.

وكشفت "موتورولا" عن مجموعة حصرية من الأكسسوارات المصممة



هاتف MOTORAZR V3i Dolce & Gabbana

RFI / THECA ALEXANDRIA

الإتصالات السعودية تطلق مشروع

تطوير خدمات العملاء



د. محمد الجاسر

وقّعت شركة الاتصالات السعودية اتفاقية مع ثلاث شركات عالمية متخصصة في مجال تقنية المعلومات، وهي: شركة "تاتا" للخدمات الإستشارية TCS، وشركة "كونفرجيس" Convergys، وشركة "أوراكل" Oracle.

لتنفيذ مشروع تطوير خدمات العملاء. ووقع الاتفاقية رئيس مجلس إدارة شركة الاتصالات السعودية د. محمد الجاسر، مع كل من المدير التنفيذي والعرض

اتفاقية بين "سيسكو" ومؤسسة البريد السعودي

في سياق تعزيز أعمالها مع القطاع العام في السعودية، وقعت "سيسكو" اتفاقية تعاون مع مؤسسة البريد السعودي عبر مؤسسة الجريسي لخدمات الكمبيوتر والاتصالات، أحد الكولاء المحليين للمعتمدين للشركة. وتتضمن الاتفاقية نشر شبكات الاتصالات المحلية LAN وشبكات الاتصال الموسعة WAN وبناء مركز معلومات مركزي، واستخدام نظام الهاتف عبر بروتوكول الإنترنت IP telephony فضلاً عن توفير نظم الحماية الأمنية للبنية التحتية لمؤسسة البريد السعودي.

عن الاتفاقية الجديدة، يقول مدير عام شركة "سيسكو" د. بدر البدر: "لقد بدأنا العمل مع المؤسسة منذ أولى مراحل تطوير بنيتها التحتية، فأقمنا ورشتي عمل في لندن والرياض على التوالي،

المنتدب لشركة "تاتا" للخدمات الإستشارية راما دوراي، ورئيس وحدة الأعمال الدولية في شركة "كونفرجيس" جان هيرفيه جن، ونائب الرئيس التنفيذي لشركة "أوراكل" السعودية عبد الرحمن الذهبيان.

ويهدف المشروع إلى رفع كفاءة وفعالية أنظمة خدمة العملاء وإحداث نقلة نوعية من خلال استخدام تطبيقات أحدث التقنيات في هذا المجال، والتي ستساهم في تفعيل وتنويع وزيادة عدد قنوات الإتصال بين الشركة وعملائها.

كما سيساهم المشروع في دمج تطبيقات العناية بالعملاء والفوترة مع أنظمة الشركة المختلفة. وسيتمتع النظام الجديد للشركة بزيادة الخدمات والتخفيضات التي تقدمها لقاعدة عملائها المتنامية، بالإضافة إلى إنشاء قاعدة بيانات تضم سجلاً كاملاً لجميع الإتصالات التي تتم مع كل عميل باستخدام جميع القنوات المختلفة. وسيؤدي هذا الأمر إلى رفع سرعة ودقة الاستجابة للعملاء وزيادة مستوى رضاهم عن الخدمات التي تقدمها الشركة. ومن ثم تعميق مستوى ولاء العملاء لـ "الإتصالات السعودية".



بدر البدر

لوضع خطة لتحديد الأهداف المشتركة للحصول إلى العمل الإلكتروني الشامل، ومن ثم تحديد المشروعات التي سيتم العمل عليها، إضافة إلى وضع تصور عام للمطلبات التقنية وفقاً للمطلبات العملية والإدارية لدى مؤسسة البريد السعودي.

أما رئيس مؤسسة البريد السعودي د. محمد صالح بن طاهر بنقن فيقول: "تسعى مؤسسة البريد السعودي لتطبيق رؤيتها لتطوير الخدمات من خلال اعتمادها استراتيجية الحكومة الإلكترونية لنشر تقنية الاتصالات والمعلومات وحلول الاتصالات الشبكية المتكاملة.

حلاً كاملاً في إدارة البريد الإلكتروني والوثائق الإلكترونية الأخرى. ويقول نائب الرئيس ومدير عام شركة CA في الأسواق الشرقية لأوروبا ومنطقتي الشرق الأوسط وأفريقيا جيلبير لاكروا: "نحن مسرورون لشراء مجموعة MDY العالمية، كونها ستساعدنا على تعزيز وتوسيع دورنا القيادي في الإدارة البارة لعمليات تخزين البيانات. وتأتي هذه الصفقة في أعقاب تلك التي أجريناها في العام 2005، والتي امتلكتنا بموجبها شركة Lumin، التي تزود الشركات ببرامج وإدارة الرسائل والأرشيف".

ويضيف لاكروا: "نظراً لزيادة عدد الشركات العاملة في منطقة الشرق الأوسط التي ترتبط بصفقات عمل مع العديد من الشركات الغربية، صارت عملية الالتزام بالمعايير، واحدة من أهم سمات الأعمال في وقتنا الحالي.

ولا شك أن امتلاكنا لشركة MDY سيساعدنا على تزويد زبائننا بمجموعة الحلول التي تساعدنا في سلسلة من القضايا المهمة في عالم الأعمال التجارية، مثل الالتزام بالمعايير وإدارة الشركة ومطلوبات السجلات القانونية".

CA تتمك MDY

وتعزز سلة حلولها

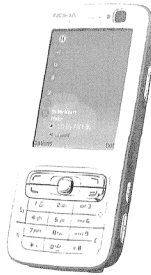
أعلنت شركة CA عن شراء مجموعة MDY العالمية المتخصصة في تزويد الخدمات وبرامج إدارة السجلات الإلكترونية للشركات. وتساعد حلول MDY الشركات على الإدارة المركزية للسجلات والمستندات الورقية والإلكترونية الموزعة عبر مكاتبها، بغض النظر عن موقع ومصدر هذه السجلات.

وستساعد هذه الصفقة زبائن CA في الشرق الأوسط على تحقيق التزامهم بالمعايير العالمية وإدارة شركاتهم، ومطلوبات السجلات القانونية.

وستعمل CA على تسويق ودعم المجموعة الكاملة من منتجات وخدمات MDY، الكفيلة بتغطية جميع جوانب إدارة السجلات الإلكترونية. وتخطط CA أيضاً إلى دمج تقنية MDY في إدارة السجلات الإلكترونية مع تقنياتها في إدارة الرسائل لتقديم لزيائنها

"نوكيا"

نقل N73



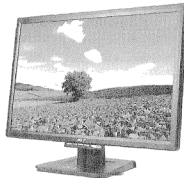
جهاز نوكيا الجديد N73

أعلنت شركة نوكيا عن توفر جهاز N73 في مختلف أسواق المنطقة، وهو يتمتع بمواصفات فائقة للتصوير، ويضم مكبرات مدمجة تضمن تقديم تجربة صوت استثنائية ومتكاملة. ويشتمل Nokia N73 على كاميرا بقوة 3.2 ميجابكسل تدعم ميزة التركيز التلقائي مع عدسات Carl Zeiss، وتنفذها مع شبكة الإنترنت، ويلبي الجهاز متطلبات عشاق التصوير بدقة ليصبح خيارهم الأول دائماً.

ويقول نائب الرئيس لوحدة الأجهزة متعددة الوسائط في "نوكيا" بيكا بويالكايو: "نتطلع لإطلاق جهاز N73 في أسواق العالم، فهو الرفيق المناسب لعشاق التصوير الرقمي، وكل من يقتر سهولة وبساطة تقنيات الوسائط المتعددة ومزايا طباعة الصور بجودة عالية؛ ويضيف: "صمّم جهاز N73 لنقدم مواصفات خاصة للتصوير، كفيلة بتلبية العادات المتغيرة لاستخدام الإنترنت، ولتتيح المجال أمام المستخدمين لمشاركة صوره على شبكة الإنترنت فوراً".

"إيسر"

تقدم شاشات جديدة



إحدى شاشات "إيسر" الجديدة

أطلقت "إيسر" الشرق الأوسط في المنطقة ثلاث شاشات عرض كريستال سائل، تتميز بالتجاذبات، المصممة للاستعمال المنزلي والمكتبي، ورغم حداثة عهدنا في سوق شاشات عرض

الكريستال السائل، تمكنت "إيسر" من الارتقاء لتصبح واحدة من أفضل ثلاثة منتجين في هذا القطاع في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، وفقاً لإحصائيات خبراء السوق Brian Norris للربع الأول من العام 2006.

ويقول المدير العام لـ "إيسر الشرق الأوسط" كريشنا ميريثي: "تشهد سوق الشاشات نمواً مطرداً في كل من المنتجات المخصصة للمستهلكين والشركات، في منطقة الشرق الأوسط". ويضيف: "يعتبر المركز الذي حققته شركة إيسر ضمن أفضل ثلاثة منتجين في قطاع الشاشات برهاناً على قدرتها في توفير أجهزة ذات أداء عالي الجودة، وبأسعار ممتازة ضمن تكنولوجيا شاشات العرض العرضية". وأما الموديلات الثلاثة التي تم إطلاقها فهي: AL2216W (قياس 22 بوصة)، AL2423W (قياس 24 بوصة) و AL2616W (قياس 26 بوصة).

"هواوي"

تعزز علاقاتها بمشغلي النقال

استضافت شركة هواوي، المتخصصة في حلول شبكات الاتصالات، ندوة تقديمي خدمات الاتصالات تركزت حول خدمات توفير البيانات للأجهزة المتحركة. وشارك في الندوة التي عقدت في إسبانيا مدراء تنفيذيون من شركات "موبيلي"، "فودافون"، "تيليفونيك"، "فرانس تليكوم"، "بريتيش تليكوم"، KPN، و MTS، بالإضافة إلى هيئات استشارية من مختلف أنحاء العالم. وشهدت "هواوي" في الندوة على قدرة خدمات البيانات في توفير مصدر مهم للإيرادات بالنسبة لمقدمي أنظمة الاتصالات، كما توقع أن ينمو قطاع "تبادل المعطيات" بسرعة كبيرة. وعقدت ثلاث حلقات نقاش حول "خدمات التراسل"، و"الوسائط المتعددة المتحركة"، و"التغيير المرن"، وتوصل الحضور إلى أن المحتوى هو عامل النجاح الأكثر أهمية في مجال خدمات الوسائط المتعددة.

وفي هذا السياق، يقول نائب رئيس "هواوي" لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وانغ جيادينغ: "يتطور قطاع الاتصالات بسرعة كبيرة، وقد أصبحت خدمات توفير البيانات المتحركة مؤشراً أساسياً للتنمية المستقبلية". وتعد "هواوي" مشاركا نشطا في تطوير خدمات توفير البيانات، وفي توفير التقنية لتلبية الطلب على هذه الخدمات وتقول الشركة أن ثمة إمكانات كبيرة للنمو في قطاع خدمات التراسل، كما ينتظر أن تصبح كل من الوسائط المتعددة المتحركة والموسيقى الرقمية مجالات أساسية للعمل في المستقبل.

EHDF

توقع اتفاقية مع "شنايل"



د. سعيد البرواني

أعلنت شركة إي هوستينج داتا فورت EHDF، المتخصصة في مجال توفير خدمات إدارة السبينة الأساسية لتكنولوجيا المعلومات عن توقيع اتفاقية شراكة استراتيجية مع شركة شنابل الألمانية التي تنشط في مجال توفير الخدمات الاستشارية الخاصة بمراكز البيانات وأمن المعلومات.

ووقع الاتفاقية الرئيس التنفيذي لشركة EHDF د. سعيد البرواني، والمدير التنفيذي لشركة شنابل هاري شنابل. وبعد التوقيع قال د. البرواني: "تعد شركة شنابل إحدى أبرز الشركات الرائدة في الأسواق الأوروبية، وتتمتع بخبرات واسعة تمتد لأكثر من 3 عقود. ومن هنا فإن شراكتنا الاستراتيجية معها ستساهم في تعزيز مكانة EHDF باعتبارها الشركة الأولى في المنطقة التي توفر تشكيلة متكاملة من الخدمات في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا". أما شنابل فقال: "شهد قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات تطورات كبيرة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، كذلك بدأت خدمات الاتصالات تأخذ طابعاً عالمياً، الأمر الذي أدى إلى ارتفاع مستويات الطلب على الخدمات الاستشارية المتعلقة بإنشاء وتطوير مراكز متكاملة للبيانات". وأضاف: "تأتي الاتفاقية مع EHDF استجابة لمتطلبات الطلب المرتفع، خلال دعم جهود الشركة لتعزيز عملياتها في المنطقة وتوسيع نطاق نشاطاتها نحو الأسواق الأوروبية".

"مايتل"

ترجى عقد الاتصالات في مرفأ جدة الإسلامي

حققت شركة مايتل إنجازاً جديداً في السعودية بفوزها بعقد في أكبر مرفأ خليجي وهو مرفأ جدة الإسلامي. وقد إختارت إدارة المرفأ منتج "مايتل" الخاص بحلول الاتصالات المعتمدة على بروتوكول الإنترنت.



هشام العاملي

يذكر أن مرفأ جدة يستقبل نحو 59 في المئة من الواردات إلى السعودية ما يجعله مرفأ حيويًا مهمًا. ويعمل مدير عام "مايتل" في المنطقة هشام العاملي على تطوير أعمال الشركة في المنطقة منذ فترة طويلة. وقد حقق نتائج واضحة في مجال منتجات وحلول الاتصالات المستندة إلى تكنولوجيا الاتصالات الخاصة ببروتوكول الإنترنت.

"بينكيو"

تطلق تلفزيون كريستال جديد

وسعت "بينكيو" المتخصصة في تطوير الأجهزة الرقمية للحياة المعاصرة، خط منتجاتها من أجهزة التلفزيون ذات شاشات الكريستال السائل في الشرق الأوسط، مع إطلاق منتجات جديدة حائزة على عدد من الجوائز مستهدفة بذلك سوق الكويت ودول الخليج الأخرى. وتقول الشركة إن الالتزام بالتصميم المعصري يقود ستراتيجية العمل لديها، ما أدى بدوره إلى تقديم نطاق واسع ومتنام من المنتجات غير المسبوقة، من حيث شمولها وتخصصها معاً، بذلك الطريق أمام الشركة للوصول إلى هدفها في تحقيق إيرادات من المبيعات تصل إلى 10 مليارات دولار بحلول العام 2008. وتوفر أجهزة تلفزيون الكريستال السائل من "بينكيو" عبر أسواق المنطقة، لدى مؤرخين مثل "إكسپرس سيل" Expresscell في الكويت، و"الدوحة للاتصالات Doha Communications في قطر وشركة أشرف في البحرين. يذكر أن شركة إكسپرس سيل هي مؤرخ منتجات "بينكيو" للمعين حديثاً في الكويت.

Entertainment

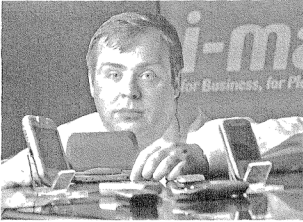


مناشيش بكشي

وعن نشاط الشركة في مجال الشاشات يقول مدير عام "بينكيو" في الشرق الأوسط وأفريقيا، مناقشيش بكشي: "تبرهن الزيادة الواضحة في مبيعات أجهزة تلفزيون الكريستال السائل في منطقة الشرق الأوسط على أن مستقبل الترفيه الرقمي يكمن في شاشات العرض السطحة. ونحن نقوم "بينكيو" بتوسيع خط منتجاتها من أجهزة التلفزيون الكريستال السائل واختراقها للسوق، فإنها تعزز بذلك التزامها بجعل التكنولوجيا في متناول المستهلك العادي، وتتميز أجهزة تلفزيون الكريستال السائل من "بينكيو" بحجمها وأداؤها الفائق، وتهدف الشركة للاستمرار في قيادة سوق الترفيه الرقمي".

"i-mate"

تحصل على مرتبة "الشريك الذهبي المعتمد لـ مايكروسوفت"



جيم موريسون

أعلنت i-mate، التي تنتج أجهزة كمبيوتر الجيب المزودة بتقنيات الاتصالات النقالة، أنها حصلت مؤخرًا على مرتبة "الشريك الذهبي المعتمد" في إطار برنامج شركاء مايكروسوفت وذلك في تخصص الحلول الصممة للأجهزة والاتصالات النقالة. ويذكر أن اختيار "الشركاء الذهبيين" للمتعدين لـ مايكروسوفت يتم من ضمن شركاء أعمال مختارين يتميزون بحصولهم على أعلى مراتب التقدير من العملاء.

ويؤكد الرئيس التنفيذي لشركة i-mate جيم موريسون أن الحصول على هذه الجائزة "يعكس تطوّر مهمين بالنسبة لعملياتنا: الأول هو الدرجة العالية من الخبرة في حلول "ويندوز النقالة" وفي دعم العملاء الذي نوفره لزيائنا حالياً، وهو نتيجة مباشرة للالتزامنا بالتخصص في تطوير حلول نقالة لـ "ويندوز" فقط. أما التطور الثاني ذو الأهمية القصوى فهو أن حصولنا على مرتبة "الشريك الذهبي المعتمد" يعني أنه سنتمتع بقدرة لا مجال لمنافستها. ويضيف موريسون: "إن هذا التطور سيعزز من دون شك عملياتنا في السنوات المقبلة، خصوصاً مع استمرار الانتشار السريع وتنامي شعبية الهواتف الذكية النقالة لنظام "ويندوز".

"فيريتيست"

تدعم معالجات AMD

أعلنت AMD و"إنفديا كوربوريشن" مؤخرًا نتائج دراسة مستقلة لاختبار استقرار وأداء أنظمة "إنفديا" المعتمدة على تكنولوجيا AMD بالمقارنة مع الأنظمة المنافسة المعتمدة على معالجات "إنتل". وقد نشرت النتائج شركة الاختبارات "فيريتيست" التي تعتبر ذراع الاختبار لدى شركة لينوورديج. وأظهرت النتائج أن أنظمة "إنفديا" مستقرة مثل أنظمة الشركات المنافسة إذ لم تكن أفضل منها. وقد تم تصميم تقنية "إنفديا" بهدف تخفيض التكلفة الكلية للملكية TCO وتحسين الإدارة وقد تم بناؤها من خلال التعاون مع شركات مختلفة. ■

ارتفاع مبيعات "أودي" في الشرق الأوسط بنسبة 27 في المئة



أعلنت "أودي" عن ارتفاع مبيعاتها في منطقة الشرق الأوسط بنسبة 27 في المئة، وذلك في النصف الأول من العام الحالي، مقارنة بالفترة نفسها من العام 2005 (1916) سيارة مقابل 1513). وكانت أسواق المملكة العربية

السعودية، الإمارات العربية المتحدة، وسورية، شهدت أعلى معدلات النمو.

وحققت السيارات متوسطة الحجم أعلى معدل في المبيعات، فباعت الشركة 370 سيارة من فئة A6 إلى أسواق الخليج العربي، وهي أفضل فئة من حيث المبيع لدى "أودي". كما ساهم إطلاق السيارة متعددة الاستخدام Q7 خلال شهر يونيو الماضي بنمو مبيعات الشركة بمعدل 24 في المئة، وتوقع "أودي" أن ترتفع مبيعات الشركة من هذه الفئة خلال النصف الثاني من العام الحالي لتصل إلى 10 آلاف سيارة بحلول العام 2009 في أسواق الشرق الأوسط.

"سوزوكي السعودية" تحقق نمواً بنسبة 65 في المئة

حققت "سوزوكي السعودية"، الموزع الرسمي لسيارات "سوزوكي" اليابانية في المملكة العربية السعودية، نمواً بنسبة 65 في المئة في مبيعاتها من سيارات النقل الصغيرة "ميني فان" (Mini Van) "سوزوكي آيه. بي. في"، خلال النصف الأول من العام الجاري، (Suzuki APV) مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، وعززت الشركة الموزعة مكانتها من خلال إطلاقها لسيارات النقل متعددة الاستخدام.

ويقول مدير عام شركة سوزوكي السعودية عمر بامعروف: "تستهدف سياراتنا العائلية الفخمة القطاع العائلي من أصحاب الدخل المحدود والمتوسط الباحثين عن وسيلة نقل تؤمن لهم كافة وسائل الراحة". وتوفر هذه السيارة بطرازين أساسيين هما "جي. آل. أكس" بنقل حركة أوتوماتيكي و"جي. أي" بنقل حركة يدوي ذي خمس سرعات.

ويقول مدير المبيعات في "سوزوكي السعودية" أحمد شمائل إن هذا النجاح يعود إلى موثوقية هذه الفئة من السيارات لدى سوزوكي وتميزها بالكلفة المدروسة.

"نيسان" تصنع السيارة الرقم 100 مليون



مونال زيدان

كشفت شركة نيسان مؤخراً عن إنتاجها في شهر يونيو الماضي، للسيارة الرقم 100 مليون.

وتعليقاً على هذا الإنجاز، يقول المدير الأعلى لإدارتي التسويق والاتصالات في شركة نيسان الشرق الأوسط مونال زيدان: "تشهد عمليات نيسان في مجال التصنيع نمواً مستمراً من خلال خطط التوسع العالمية لصانع الشركة التي تشمل الأمريكيتين وأوروبا وآسيا".

ويضيف: "تلتزم نيسان بتوفير أفضل الخدمات والمنتجات لعملائها في مختلف أرجاء العالم، وخير دليل على ذلك هو سيارة نيسان صني التي وصل إنتاجها إلى 17,5 مليون سيارة تستخدم معظمها في دول الخليج".



داتسون 12 غايتون

مجموعة بي إم دبليو تطلق برنامج السيارات المستعملة



غونتر زيم

أعلنت مجموعة بي إم دبليو BMW الشرق الأوسط عن إطلاق برنامج جديد لسياراتها المستعملة ذات النوعية الممتازة ووفق أعلى المعايير العالمية. وسيطلق هذا البرنامج بداية في أبو ظبي ودولة البحرين، إلى أن يتم طرحه في باقي أسواق المنطقة خلال العامين 2007 و2008. وتوافرت هذه المجموعة التي تضم عدداً من طرازات سيارات بي إم دبليو المختارة لدى وكلاء الشركة المعتمدين ابتداءً من شهر أغسطس الماضي، ويعتبر المدير العام الإقليمي

لمجموعة بي إم دبليو الشرق الأوسط غونتر زيم أن إطلاق هذا البرنامج يأتي ضمن سعي الشركة الدائم إلى توفير أفضل الخدمات لعملائها وفق أعلى المعايير العالمية.

فضائية A.B.C الاقتصادية

تستعدّ للبت

استكملت قناة A.B.C الاقتصادية العربية استعداداتها لإطلاق بثها الرسمي مطلع سبتمبر الجاري. ويقول الرئيس التنفيذي للقناة صالح زيتون أنه تم التعاقد مع نخبة من الإعلاميين العرب لتقديم باقة متميزة من البرامج التي تبث على مدار الساعة من دون توقف. ويوضح أن القناة ستبث نشرات إخبارية كل ساعة متضمنة التقارير الخاصة للمراسلين من مواقع الأحداث في المجالات السياسية والاقتصادية والعامة، كما ستقدم قراءة متواصلة لتحركات البورصات العربية والعالمية مع تحليلات مباشرة لمؤشرات الأسواق من خلال خبراء ماليين ومحللين متخصصين.

ويقول زيتون ويؤكد أن القناة وقّعت اتفاقيات مع مؤسسات إعلامية واقتصادية لبناء شبكة معلومات متميزة تغذي برامج القناة ونشراتها الإخبارية، إضافة إلى شبكة من المراسلين والوكالات الخارجية التي تتولى إمداد القناة بالتقارير الخاصة والبرامج التحليلية والحية من مواقع الحدث.

دي تستضيف

الأولمبياد الخاص "زايد الخير"



أعلنت اللجنة المنظمة للألعاب الإقليمية الخامسة للأولمبياد الخاص لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا "زايد الخير" من مشاركة ما يزيد على 1000 لاعب ولاعبة يمثلون 20 دولة في الألعاب التي تستضيفها

دبي في نوفمبر المقبل، والتي ستقام تحت رعاية الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم وستضيفها للمرة الأولى، الأولمبياد الخاص الإماراتي. وستقام الألعاب الإقليمية في الفترة ما بين 11 - 15 نوفمبر المقبل ومن المقرر أن يتنافس اللاعبون واللاعبات في 10 رياضات تضم خدسات كرة القدم، كرة السلة، الغروسية، كرة السلة، السباحة، رفع الأثقال، كرة اليد، تنس الطاولة وألعاب القوى.

"يو تي أس كارير" تطرح في الإمارات مكثفات "إكسبريشن هيلث بلس"



أطلقت شركة يو تي أس كارير UTS Carrier مجموعة مكثفات الهواء إكسبريشن هيلث بلس Xpression Health Plus في الإمارات. وتتميز هذه المكثفات، وهي من طراز سبليت الذي شُيِّت على الجدار، بتقنية "الموّن" وفلتر فوتو كاتاليتك.

وتصميمها وقوة التبريد والتوفير في استهلاك الكهرباء، ما يساهم في الحد من التعرض للعوامل المسببة للحساسية. ويقول مدير وحدة الأعمال في "يو تي أس كارير" في الإمارات عماد ريشاني: "عادة ما يشكو سكان المنازل من نوعية الهواء داخل بيوتهم ومن تزايد الغبار الدقيق والروائح الكريهة وخصوصاً تلك الناجمة عن التدخين، إضافة إلى الروائح المنزلية الأخرى. ووفقاً لنتائج أبحاث أجريت في هذا المجال في اليابان، فإنّ تقنية "الموّن" في أنظمة التكييف المتطورة و"فلتر الفوتو كاتاليتك" يساعدان على تقليل من مسببات الحساسية التي تتواجد عادة في الأجواء المنزلية".

"داماس" تعلن أسماء الفائزين في "رحلة إلى الوطن"



الفائزون في مسابقة "رحلة إلى الوطن" من "داماس"

أعلنت "داماس"، سلسلة متاجر المجوهرات في الإمارات، أسماء الفائزين في مسابقة "رحلة إلى الوطن"، التي فاز فيها 100 فائز من تجاوزت قيمة مشترياتهم ألف درهم من مجوهرات "داماس" بذاكر سفر مجانية إلى أوطانهم الأم. وتعين على الراغبين بالمشاركة كتابة رسالة يصفون فيها أغلى ذكريات الطفولة على قلوبهم، على أن يغزوا كتاب أجمل 100 رسالة بذكريات سفر ذهاباً وإياباً إلى أوطانهم الأم على متن طيران الاتحاد أو الخطوط الجوية الهندية. وأعلن مدير عام "داماس" توحيد عبد الله أن المسابقة استقطبت أكثر من 12 ألف مشاركة، وأن اختيار الفائزين كان صعباً، إذ أن جميع الوسائل كانت جيلة.



جروب للنشر والأبحاث والخدمات استشارية كاول
مديرة إقليمية لكتبة في المملكة العربية السعودية. وتضمن

سولومون، التي تحمل شهادة في إدارة الأعمال العالية والتسويق، إلى أكسفورد بيزنس جروب بعد عملها لمدة سنتين مع الشركة في أبوظبي والبحرين، كما عملت مع كلب مع حكومات عدة حول العالم في مجال كتابة التقارير الاقتصادية.

■ عبدالله حميد العلوي



انضم مؤخراً إلى بنك البحرين الإسلامي كمدير في دائرة تمويل الشركات والمؤسسات المصرفية.

ويأتي العلوي إلى بنك البحرين الإسلامي مزوداً بخبرة مصرفية قاربت 22 عاماً، تقلّد خلالها العديد من المناصب الإدارية والتفنية، من بينها مدير علاقات للخدمات المصرفية لقطاع الأعمال والأفراد في بنك البحرين والكويت، وهو حاصل على الدبلوم في الإدارة التنفيذية من جامعة البحرين، والدبلوم المتوسطة والمتقدمة من معهد البحرين للدراسات المصرفية والمالية.

■ بيتر ريتشاردز

عُيّن مؤخراً شركة غلفتينر المتخصصة في إدارة وتشغيل موانئ إمارة الشارقة، مديراً عاماً للشركة لما يتمتع به من خبرة طويلة في هذا المجال.

وتسلم ريتشاردز مسؤولياته الجديدة من المدير السابق باري كوجلان الذي نجح في قيادة وإدارة هذه الشركة لأكثر من 30 عاماً.

■ إباد عبدالله فخري

عُيّن بنك البحرين للتقنية في منصب رئيس هيكل التمويل الإسلامي وتطوير الأعمال في البنك، وهو حاصل على ماجستير في إدارة الأعمال من جامعة جلامورغان البريطانية.

ويمتلك فخري خبرة طويلة في المجال المالي والمصرفي وفي إدارة الحسابات تصل إلى 9 أعوام، عمل خلالها في عدد من البنوك والشركات من بينها "سيتي بنك" وشركة البحرين للاتصالات السلكية واللاسلكية "بتكو".



لدى مصرف HSBC في أبوظبي، وسيعمل من خلال منصبه الجديد على التعريف بشكل أوسع بقطاع التاجير وأهميته.

■ أندرياس فلوكيچر



عُيّن مجموعة فنادق ومنشآت راديسون ساس مديراً عاماً لفندق راديسون ساس خور دبي ديرة، والذي يُعرف حالياً بفندق إنتركونتيننتال دبي والذي ستقوى "راديسون ساس" إدارته بدءاً من أول أكتوبر المقبل. ويمتلك فلوكيچر خبرة واسعة في قطاع الضيافة من خلال عمله في أوروبا وأفريقيا الجنوبية وآسيا.

■ أشرف بسيسو



عُيّن شركة سوليديتي مديراً عاماً للمالية والإدارة فيها. ويحمل بسيسو شهادة الماجستير من جامعة ذا لندن سكول أوف إكوتوميكس (LSE) من المملكة المتحدة، وشهادة البكالوريوس من جامعة ساوثن ميتشوست (SMU) في الولايات المتحدة الأميركية. وهو يتمتع بخبرة تفوق 20 عاماً في قطاع الخدمات المالية.

■ رائد فانوس



عُيّن شركة فاين في منصب مدير عام للمبيعات والتسويق لمنطقة الخليج الأدنى وإيران واليمن. وكان تولى فانوس في فترة سابقة منصب نائب مدير عام الشركة؛ وهو يحمل شهادة الماجستير في إدارة الأعمال من جامعة وولونغونغ (University of Wollongong) في دبي.

■ ميشيل سولومون

عُيّنتها شركة أكسفورد بيزنس

■ كيث برادلي

تم تعيينه من قبل بنك إتش أس بي سي الشرق الأوسط المحدود في منصب الرئيس الإقليمي للخدمات المصرفية التجارية، ومقره دبي، حيث سيحل محل جون بلانثورن، الذي تم نقله إلى جيرسي، كعضو مجلس إدارة تنفيذي للبنك.

وكان برادلي التحق بمجموعة "سب" في العام 1988، وعمل في كل من لندن وهونغ كونغ وجاكرتا ومومباي وستغافورة حيث شغل العديد من المناصب في مجال الخدمات المصرفية التجارية بما في ذلك تطوير الأعمال والخدمات التجارية والائتمان وإدارة العلاقات.

■ نجلاء العوضي

قررت مؤسسة دبي للإعلام ترقيتها من منصب نائب مديرة قناة One TV إلى منصب مديرة عام للقناة. وستعمل العوضي من خلال منصبها الجديد على تعزيز استراتيجية القناة القائمة على تقديم الأفضل لمشاهديها.

■ شهلاء عبد الرزاق

عُيّن نائباً للمدير التنفيذي لـ "واحة السيلكون".



وتحمل عبد الرزاق شهادة ماجستير في إدارة الأعمال من جامعة تشيليلير لندن؛ وكانت

شغلت منصب مديرة إدارة المبيعات والتسويق في المنطقة الحرة - مطار دبي لـ 8 سنوات.

■ وائد المروشد

تمّت ترقيته من قبل مؤسسة دبي للإعلام إلى منصب مدير عام إدارة الإعلام الجديد في تلفزيون دبي. وسيقوم المروشد من خلال منصبه الجديد بدعم التواجد الإعلامي والترويج للقنوات التلفزيونية العاملة تحت إشراف مؤسسة دبي للإعلام.

■ جاسم الشكر

عُيّن شركة الواحة العالمية للتأجير في منصب مدير تطوير الأعمال. ويحمل الشكر شهادة من الجامعة الأميركية في الشارقة. وكان يشغل منصب ضابط تطوير الأعمال

تعيينات في "إنتركونتيننتال"

رحبي حاتم



عينته مجموعة إنتركونتيننتال في منصب المدير الإقليمي لإدارة المبيعات والتسويق غرب المملكة العربية السعودية والفنادق الحكومية. ولدى حاتم خبرة تعود إلى نحو 15 عاماً في قطاع الضيافة، وكان بدأ مسيرته مع المجموعة العام 1999 كمدير مبيعات وتسويق في فندق هوليدي إن إيجع.

نينا بيبلي



نجحت في منصب نائب رئيس أول إدارة العلامة التجارية عالمياً، وهو منصب أنشأته المجموعة حديثاً، وتنضم بيبلي من شركة دياجيو (شركة مساهمة عامة) حيث شغلت مناصب عدة بما فيها منصب مديرة العلامة التجارية العالمي لمجموعة ريزيرف براندز، ومديرة قسم الاستراتيجيات التجارية.

ستيفن باول

تمت ترقيته من منصب نائب رئيس أول قسم المبيعات والتسويق في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، إلى نائب رئيس أول - المبيعات العالمية، وهو منصب جديد في المجموعة. ورافق باول المجموعة منذ ديسمبر العام 2003 حين انضم كنائب مدير المبيعات في المملكة المتحدة وإيرلندا.

كلايف هولت



عينته المجموعة مديراً إقليمياً لقسم المبيعات والتسويق - الكويت، وفندق كراون بلازا. وتعود خبرة هولت في قطاع الفنادق إلى العام 1978، وقد انضم إلى مجموعة فنادق إنتركونتيننتال العام 2001 كمدير للمبيعات والتسويق في فندق كراون بلازا البحرين.

كريستيان بيرتل



عين في منصب مدير التسويق والمبيعات في المجموعة، حيث سيكون مسؤولاً عن الفنادق الثلاثة الجديدة في "دبي فستيفال سيتي"، "إنتركونتيننتال" و"كراون بلازا" و"إنتركونتيننتال ريزيدانس أند سويتس".

وقبل انضمامه إلى المجموعة، كان آخر منصب تبوأه بيرتل، الذي يتمتع بخبرة تفوق 13 عاماً في عالم الضيافة، مدير منطقة للمبيعات والتسويق للفنادق النمساوية والسلوفاكية التي تشمل كلاً من فندق إنتركونتيننتال، "كراون بلازا" و"هوليدي إن".

تعيينات في "دي أتش أل الإمارات"

نيل كوشيل



تم تعيينه مديراً للتسويق والمبيعات. وسيستولى كوشيل، من خلال منصبه الجديد، إدارة جميع نشاطات الفريق التجاري بما فيها أعمال قسم التسويق. وكان كوشيل انضم إلى "دي أتش أل" في العام 1998، وشغل منصب مدير المبيعات المحلية.

بيل بودني



تم تعيينه مديراً للارتباط الاستراتيجي للعملاء وأصبح بذلك مسؤولاً عن إدارة قسم الحلول العالمية للعملاء. وتشمل مسؤولياته أيضاً تخطيط وتنفيذ استراتيجيات الحلول العالمية للعملاء وإدارة سلاسل التوريد والخدمات اللوجيستية.

تعيينات في "الريتز - كارلتون" الدوحة

ماري كازو

تمت ترقيتها إلى منصب مديرة إدارة العلاقات العامة في الفندق. وكانت كازو بدأت حياتها المهنية في فندق الريتز - باريس. وانضمت إلى "الريتز - كارلتون" الدوحة قبل عام، وتمكنت خلال عملها من تعزيز علاقات الفندق مع الجهات الإعلامية.

آني باكلي

تم تعيينها في منصب منسقة للعلاقات العامة. وكانت باكلي قبل انضمامها إلى "الريتز - كارلتون" الدوحة، قد عملت ضمن فريق المأكولات والمشروبات في فندق الريتز - كارلتون دبي في الوقت الذي تابعت تدريباً في إدارة العلاقات العامة.

تعيينات في "دويتشه بنك"

أعلن "دويتشه بنك" عن تعيين ريكاردو هونيغير كرئيس لمكتب البنك في دولة الإمارات العربية المتحدة ومديراً عاماً لفرد "دويتشه بنك" في دبي. وكان هونيغير التحق بالبنك العام 1999، وفي العام 2006 عين رئيساً لقسم الأسواق العالمية والتعاملات البنكية العالمية لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وأعلن البنك عن تعيين حاتم مومنة مديراً عاماً لفرد "دويتشه بنك" في الرياض. وكان مومنة التحق بالبنك العام 2005، وهو يمتلك خبرة تمتد إلى 15 عاماً، وتشمل إدارة الخزينة، والتعاملات البنكية الخاصة بالأفراد والشركات في المملكة العربية السعودية.

كذلك أعلن "دويتشه" عن تعيين زاهد شوهوري، كرئيس لقسم أبحاث الشركات في الشرق الأوسط، وسيكون مقره في دبي. وقبل التحاقه بـ "دويتشه بنك" كان شوهوري يترأس قسم الأبحاث لدى بنك أتش أس بي سي في دبي. وقبل ذلك عمل كمحلل استثماري أعلى لدى شركة ميريل لينش.

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON (head office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 1136194 BEIRUT
Tel : + 961 1 780200 - 353577
Fax: + 961 1 780206 - 354952
E-mail: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: + 966 1 4778624
FAX: + 966 1 4784946
E-MAIL: aiwaks@nasma.net.sa

U.A.E. (Regional office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55904
DEIRA - DUBAI
TEL: + 971 4 204 1441
FAX: + 971 4 204 1035
E-MAIL: aiwa@cmjmcas.net.ae

KUWAIT

P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: + 965 2416647 - 2441231
FAX: + 965 2416648

International Media Representatives

FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND
83 AVE. CHARLES DE GAULLE
92000 NEUILLY SUR SEINE
FRANCE
TEL: +33 1 40883574
FAX: +33 1 40883574

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
JAPAN
TEL: +813 35846420
FAX: +813 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400
PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN
MALAYSIA
TEL: + 3 7729 6923
FAX: + 3 7729 7115
E-MAIL: pmmm@p0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
KRASNOKHOLMSKAYA NABEREZHINAYA
DOM 11/15, APP. 132
109172 MOSCOW
RUSSIAN FEDERATION
TEL: + 7 495 911 2762, 912 1346
FAX: + 7 495 912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
TEL: + 82-2 739 7841
FAX: + 82-2 732 3662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10,
SUISSE
TEL: + 21 654 40 00
FAX: + 21 654 40 04

TURKEY

I. E. MURAT EFE
EMLAK BANKASI BLOKARI C-4
NO. 15 34330 I. LEVENT - ISTANBUL
TURKEY
TEL: + 90 212 281 31 69
FAX: + 90 212 281 31 66
E-MAIL: turkey@iktissad.com

UNITED KINGDOM

TONY BEESTON
POWERS INTERNATIONAL LTD
GORDON HOUSE
GREENCOAT PLACE
LONDON SW1P 1PH
TEL: +44-207 592 8325
FAX: +44-207 592 8326
E-MAIL: theeston@publicis.com

U.S.A. CANADA, PUERTO RICO

ADMARKEET INTERNATIONAL
136 EAST 36TH ST.
NEW YORK, NY 10016
TEL: + 1 212 213 8408
FAX: + 1 212 779 9651
E-MAIL: info@admarmarketing.com
WEBSITE: admarmarketing.com

THE MARCOM BUILDING
105 WOODROW AVE.
SOUTHPORT, CT 06490
TEL: + 1 203 319 1000
FAX: + 1 203 319 1004

Advertisers' Index

- ABU DHABI INVSTMT HOUSE / LAGOON	19
- ACER	69
- ALCATEL	21
- ALHOKAIR	65
- ALOOLA	111
- ANTARADUS	123
- ARAB BANK	106
- ARAMEX INTERNATIONAL	167
- AUDI CARS	32-33
- BBAC	159
- BEST RENT A CAR	153
- BLOM BANK	17
- DHL	"24-25, 14 # 15"
- DHL	"70-71, 112-113"
- DIEZZY	119
- DUBAI BONE & JOINT CENTER	45
- DUBAI INTERNATIONAL PROPERTIES	IBC
- FLAMINGO HOTELS	169
- FUJITSU SIEMENS	61
- GREEN LINE	93
- HARRY WINSTON	OBC
- HOTEL LES BERGES DU LAC - TUNIS	157
- HSBC	11
- HUGO BOSS	42
- IMD	15
- IWC	GF.
- JAEGER-LECOULTRE	5
- JAGUAR	S.O.22#23
- KONICA	79
- KYOCERA	89
- LE PALACE TUNIS/ ABOU NAWAS	115
- MERCEDES-BENZ	9
- MTC	91
- NBD	S.O.38#39
- NESMA	95
- NOKIA	13
- OMEGA	IFC
- ORACLE	73
- QATAR FINANCIAL CENTER	75
- QATARI DIAR	55
- RAGHADAN PAINT FACTORIES	85
- ROYAL JORDANIAN AIRLINES	121
- SHELL	40
- SONY ERICSSON	7
- SONY GULF	48-49
- STC	83
- SUZUKI SAUDI ARABIA	101
- TANMIYAT	59
- TOURISM MALAYSIA	37
- UNICORN INVESTMENT BANK	57
- UNION PROPERTIES/ INDEX	27 & 29
- UTICA	99

الدناميكي <

منك العزم، ومنا المكان.

نحن، في دبي للمقارات، نرى في الناس الأساس الذي به نستهل كل مشروع من مشاريعنا. نستلهم أفكارنا من حياتهم وطموحاتهم لنُشيدَ لهم مباني تلائم أسلوب حياة كل فرد منهم، وتُلبي متطلباتهم مهما اختلفت. وهكذا ينعمون بجو من التناغم والانسجام بينهم وبين محيطهم، دبي للمقارات، منك نستلهم ولك نُشيد.

أنت الأساس

٩٧١١٤ ٣٩١١١٤ ٤ ٩٧١١٤
www.dubai-properties.ae



شركة دبي للعقارات



HARRY WINSTON

• RARE TIMEPIECES •



شركة مجوهرات الفردان المحدودة ديم
ALFARDAN JEWELLERY CO. LTD. W.L.

مجوهرات الفردان الرياض، شارع العليا العام هاتف: ١٦٢ ٤٦٢١ ٩٦٦، ٣٥٥ ٤٦١٣ ٩٦٦، مول المملكة هاتف ٦٦٦ ٢١١٢ ٩٦٦ جدة شارع التحلية
مركز المجوهرات هاتف: ٠٧٤ ٦٦٤٠ ٩٦٦ الخبر- بنaya الزامل شارع الكورنيش هاتف: ٨٩٨٠ ٠٠٩ ٣ ٩٦٦